

SAFE

TWEEMAANDELIJKS MAGAZINE

maart 1982 - prijs f 3,75



James Rouse, visionaire stadsplanner
Het succes van een pak vruchtensap

Gesprek met Dr. A. Winsemius
De Solar Challenger

Een perfecte auto herkent u vooral ná een lange, lange rit.



De Granada '82 is door tal van verbeteringen en vernieuwingen een dusdanig perfecte auto geworden, dat alleen een proefrit u volledig zal kunnen overtuigen: nieuwe voorstoelen met rijke, zachte bekledingsstoffen en op de meeste Granada's geïntegreerde, verstelbare lendesteunen.

Een verbeterd stuurbekrachtigingssysteem (vanaf L), waardoor u steeds het zo belangrijke "gevoel met de weg" blijft behouden.

Volledig onafhankelijke wielophanging met "variable rate" schroefveren, rondom gasgevulde schokdempers en een stabilisatorstang vóór voor een konstant, zeer soepel weggedrag.

Eveneens nieuw zijn de hoogwaardige anti-korrosievoorzieningen, verbeterde remwerking, "Long-Life" roestvrij stalen/aluminium uitlaatsysteem, verbeterde motorkoeling en verbeterde deurehendels, -scharnieren en -sloten en verbeterde elektrische installatie.

En wat de motorenkeuze betreft kunt u bij de Granada '82 alle kanten uit!

BRANDSTOFVERBRUIK

MOTOR	vermogen kW/pk	90 km/h konstant	120 km/h konstant	Stads-verkeer
1.6 ltr. (4 cil.)	55/ 75	1:13,5	1:10,0	1: 8,6
2.0 ltr. (4 cil.)	74/101	1:12,5	1: 9,7	1: 8,2
2.3 ltr. V6	84/114	1:12,2	1: 9,5	1: 7,4
2.8 ltr. V6	99/135	1:11,8	1: 9,7	1: 6,6
2.8 ltr. V6 Inject.	110/150	1:11,6	1: 9,0	1: 6,2
2.1 ltr. Diesel	46/ 63	1:15,9	1:11,6	1:10,5

Verbruikscijfers volgens ECE-norm.

Tenslotte kunt u uw Granada '82 volkomen op uw eigen persoonlijke smaak afstemmen met een Trip Computer met 12 functies, elektrisch verstelbare stoelen, een elektrisch schuifdak en nog tal van andere extra's en accessoires van bijzonder hoogwaardige kwaliteit.

De Granada '82 is de beste Granada die Ford ooit voor u heeft gebouwd.

FORD GRANADA

FORD. MEER WAARD OP DE WEG.



Ford Granada. Uw keuze voor 1982.



Rodamco: Onroerend goed blijft goede belegging



Drs. C. van Rijn

Onroerend goed is op het ogenblik een slechte zaak, zegt men. Dat is ten dele waar. De Nederlandse huizenbezitter die een paar jaar geleden kocht op de top van de markt heeft de waarde van zijn bezit flink zien verminderen terwijl de hypotheekrente is gestegen. En er zijn voorbeelden van bedrijfspanden die al jaren leeg staan of maar ten dele kunnen worden verhuurd.

Maar er zijn nuances in elke markt en ook in slechte tijden kunnen er toch goede zaken worden gedaan als men maar weet hoe. Iemand die geen pessimistische kijk op onroerend goed heeft, is de directeur van Rodamco, het onroerend goed-fonds van de Robeco Groep, drs. C. van Rijn.

"Natuurlijk", zegt hij, "voor bouwers en projectontwikkelaars zijn het over het algemeen slechte tijden. Zij investeren in risicodragende projecten, en als de vraag afneemt zitten zij met de stropen. Maar Rodamco neemt die risico's niet. Wij beleggen in kantoren en winkelcentra waarvan bewezen is dat zij een redelijk rendement kunnen opbrengen. Ons streven is er niet op gericht grote winsten te behalen door grote risico's te nemen. Wij kiezen voor eerste klas objecten die nagenoeg volledig zijn verhuurd aan goede huurders, derhalve met een gegarandeerd rendement — dat zijn wij aan onze beleggers verplicht."

Inderdaad is gebleken dat werkelijk goede objecten in de centra van de grote steden hun waarde blijven behouden en zelfs een — weliswaar bescheiden — stijging ondergaan. Het is in dit verband dan ook begrijpelijk dat Rodamco in de afgelopen jaren via een meerderheidspositie in European Property Investment Company N.V. (Eupic) zijn Europese belangen heeft uitgebreid.

"Maar", zegt drs. Van Rijn, "hoewel de Rodamco-portefeuille in Europa bepaald niet slecht genoemd kan worden, zijn in de afgelopen

jaren de ontwikkelingen in de Verenigde Staten toch gunstiger geweest. Wij geloven in de economie van Amerika, dus horen onze beleggingen daar voor een belangrijk deel thuis. Uiteraard kunnen we niet onbeperkt uitbreiden omdat we in de werkmaatschappij in de Verenigde Staten, Hexalon Real Estate Incorporated, maar voor 39% participeren. Bovendien zien wij ook wel wat in gebieden als Australië en Canada waar de ontwikkeling van het onroerend goed zich in de toekomst gunstig laat aanzien.

Hetzelfde geldt — in meer-

dere mate nog — voor interessante gebieden als Hongkong en Singapore waar zich boeiende ontwikkelingen voordoen, maar waar voor ons, als Rodamco, de risico's bij rechtstreekse beleggingen in onroerend goed toch te groot zijn. Wat betreft de Verenigde Staten geldt dat expertise in de markt noodzakelijk is, juist in deze tijd van hoge rentestanden. "Er is niet één onroerend goed-markt", zegt drs. Van Rijn, "voor kantoren in Manhattan gelden totaal andere criteria dan voor b.v. winkelcentra in Houston."

Rodamco heeft die expertise. In het Hexalon-hoofdkantoor in Atlanta opereren dertien mensen onder wie vier specialisten op het gebied van de winkelcentra, kantoorgebouwen, management en financiën. En bovendien worden per project specialisten ingehuurd die de desbetreffende markt van haver tot gort kennen, maar geen financieel belang bij een mogelijke transactie hebben.

Dat het systeem goed werkt blijkt uit de succesvolle deelnames van Rodamco in projecten die inmiddels terecht wereldfaam hebben verworven vanwege hun innoverende karakter, zoals de shopping-malls van James Rouse (zie onze coverstory).



SAFE

maart 1982

1e jaargang no. 2

SAFE is een
tweemaandelijks uitgave
van de Robeco Groep
Postbus 973
3000 AZ Rotterdam
Telefoon: 010-65 07 11

**Redactie,
administratie en
advertentie-
exploitatie:**

Magazine Partners
N.Z. Voorburgwal 303
1012 RM Amsterdam
tel.: 020-239811

Medewerkers:

Robert J. Blom
Cees Boerman
Cees Caljé
Friso Endt
Dr. J. M. Fuchs
Thelma E. Kandel
Fred C. Meijer
F. D. P. G. van Sytzama
en Ton van Zweeden

Fotografie/Illustraties:

Jan Derk Beck
Tony Oakes
Aernout Overbeek
Martino Romein
Nicholas Solovioff
Ed Suister
en Ruud Taal

Eindredactie:

Rob Mol

Vormgeving:

Nico Hey Consultancy

Lay-out:

Robert Sterk

Advertentie-manager:

Tayt W. Booms

Druk:

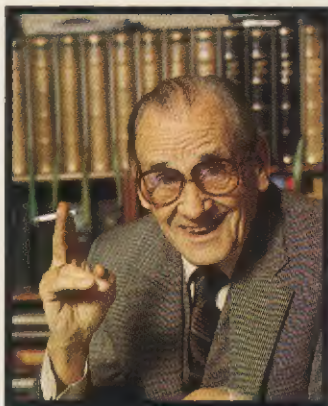
Henkes Senefelder B.V.
Purmerend

Abonnementsprijs:

f 18,- (incl. B.T.W.) per jaar

Niets uit deze publicatie
mag worden overgenomen
of gereproduceerd zonder
schriftelijke toestemming
van de uitgever.

8 "Wat Nederland nodig heeft is een tienjarenplan", zegt Dr. Albert Winsemius. Hij is de man die in de periode 1945-1954 als directeur-generaal van E.Z.



verantwoordelijk was voor het "miracle Hollands" en daarna de stoot gaf tot de industrialisatie van Singapore.



18 James Rouse — het verhaal van een visionaire stadsplaner. In de Verenigde Staten voltrekt zich iets van een wonder. Verloederde stadskernen die ten dode waren opgeschreven krijgen een nieuw leven dank zij de inspanningen van een projectontwikkelaar met een geheel eigen kijk op de maatschappelijke ontwikkelingen in zijn land. Een voorbeeld van hoe het ook kan.

41 Ondernemen. Het fabuleuze succesverhaal van Appelsientje of hoe een pak vruchtensap de Nederlandse dorst is gaan beheersen. Ondernemen kan nog best in Nederland.



3 Visie: voor Rodamco blijft onroerend goed een vaste belegging

4 Colofon/inhoud

5 Brieven

6 Boeken: The Coming Currency Collapse door Jerome F. Smith, een economische horror story.

14 Beleggen: Is beleggen in kunst verstandig? Stijgen litho's en prenten voortdurend in waarde? Wie prenten koopt omdat hij ze mooi vindt zit goed: hij heeft mooie dingen aan de muur hangen waar hij met genoeg naar kan kijken en de kans dat zijn bezit in waarde stijgt is niet uitgesloten. Maar het moet een lolletje blijven, vinden de experts.

25 Rodamco: overzicht van de belangenspreiding in onroerend goed in de Verenigde Staten

28 Windhandel: Het wonderlijke leven van John Law. Hij was een avonturier en een financieel genie. Gedurende korte tijd had hij de totale economie van het achttiende-

euwse Frankrijk in zijn macht door de uitgifte van aandelen in zijn overzeese



32 De Solar Challenger. Over de hele wereld werken inventieve geesten aan oplossingen voor de energieproblematiek. Uiterst spectaculair wordt dat gedaan door Paul MacReady. Nadat hij eerst de zwaartekracht had overwonnen door spierkracht temde hij de energie van het zonlicht voor zijn nieuwste creatie.

handelmaatschappij. Het bleek windhandel.

36 Romemo: Het koersbehoop van de aandelen Robeco, Rolinco, Rorento en Rodamco.

38 Robeco-jaarverslag 1981. Beleggingspolitiek, resultaten en dividendvoorstel.

46 Financiële termen: verklarende woordenlijst van veel voorkomende woorden.

47 Belastingen: Het verschil tussen dividendbelasting en vennootschapsbelasting. De voordelen van het beleggen via een beleggingsinstelling. Verrekening met de inkomstenbelasting.

48 Koersen: Een overzicht van het koersverloop op de internationale effectenbeurzen.

49 Vooruitblik: Het volgende nummer van SAFE biedt u inzicht in de ontwikkeling en de opmars van de chip en de gevolgen voor onze samenleving. Bovendien: Dock Express — een voorbeeld van succesvol ondernemen.



LS

Lezers die vragen willen inzenden voor de brievenrubriek van SAFE, kunnen deze, kort en bondig geschreven, richten aan de redactie van "SAFE", postbus 973, 3000 AZ ROTTERDAM, onder vermelding van "Brievenrubriek".

Als aandeelhoudster van Rolinco heb ik over 1980/1981 een dividend ontvangen van f7,20 in contanten. Ik vind dat wel wat weinig, gezien het feit dat Rolinco in dat boekjaar een winst heeft behaald van bijna één miljard gulden.

Mevr. J. W. van A. te Overschie.

Als u een belegging wilt die een goed dividend oplevert, is Rolinco niet zo erg geschikt voor u. Rolinco is nl. bedoeld voor de beleggers die juist zo weinig mogelijk (en liefst zelfs helemaal geen) dividend willen, omdat zij op een andere manier toch al een goed inkomen hebben. Over dividend zou dan alleen maar een heleboel belasting moeten worden betaald.

Rolinco zoekt het daarom op de eerste plaats in waardestijging van de aandelen. Dividend is bijzaak; dat wordt alleen maar uitgekeerd voor zover Rolinco daartoe volgens de fiscale regels verplicht is. Wat u ziet als een winst van bijna één miljard, is in werkelijkheid nagenoeg helemaal waardestijging van Rolinco's beleggingen (al heeft u het bedrag wel wat sterk naar boven afgerond).

Over waardestijging behoeft de aandeelhouder geen belasting te betalen, ook niet als hij op een gegeven moment een deel

van zijn aandelen verkoopt en op die manier de waardestijging "in handen" krijgt. Ook u kunt natuurlijk een stukje van uw Rolinco-bezit verkopen als u geld nodig heeft.

Als u echter de voorkeur geeft aan een belegging waarop dividenduitkering geen bijzaak is, maar minstens zo belangrijk als waardestijging, overweegt u dan uw aandelen Rolinco om te zetten in aandelen Robeco (via een Beleggersgiro-rekening betaalt u dan alleen verkoop-, geen aankoopkosten).

Wij willen voortaan elke maand een bedrag overmaken op een rekening bij uw Groep. Het probleem is alleen, dat wij niet weten van welk van de vijf mogelijkheden wij gebruik zullen maken. Kunt u ons adviseren?

W. H. G. de B. te Slagharen.

Zonder gegevens over uw leeftijd, inkomen, vermogenspositie, doelstellingen voor de toekomst etc. is een dergelijk advies moeilijk te geven. Maar wellicht kunt u zelf een keus maken aan de hand van de volgende mogelijkheden:

- Als u de voorkeur geeft aan belegging in aandelen vanwege de kans op waardestijging, maar tevens verzekerd wilt zijn van een behoorlijk dividendinkomen, dan is Robeco voor u het meest geschikt.
- Denkt u meer aan belegging in kansrijke

aandelen, met misschien wat meer risico, terwijl dividend voor u minder belangrijk is, dan is Rolinco het aangewezen fonds.

- Gaat uw belangstelling uit naar een belegging die zich primair richt op inkomsten, dan is Rorento zeer geschikt. Uw geld wordt dan grotendeels belegd in obligaties die een vaste rente opleveren. Deze obligaties kunnen in koers fluctueren hetgeen op het ene moment het totaalresultaat wat doet verminderen, op een ander tijdstip het juist versterkt. Rorento keert overigens zijn rente-inkomsten niet uit, maar belegt deze direct weer in obligaties, hetgeen tot waardestijging van de aandelen Rorento leidt. Wilt u toch constante inkomsten, dan kunt u deze waardestijging te gelde maken door een deel van uw Rorento-aandelen te verkopen (via een Beleggersgiro-rekening tot maximaal 10%: zonder kosten).

- Degeen die hoge inkomsten zoekt, zonder de risico's van een waardevermindering van zijn inleg, moet naar Roparco kijken. Roparco heeft een spaarrekening met een variabele rente (tarief eind februari: 9%), terwijl het tegoeed te allen tijde opvraagbaar is. Slechts boven een bedrag van f25.000 per maand wordt over het meerdere 1% opnamekosten berekend, welke men echter kan voorkomen door een opzegtermijn van 1 maand in acht te nemen. Voorts is er sprake van winstdeling.

- Houdt u meer van beleggen in onroerend goed, vanwege de vrij grote zekerheid van toenemend inkomen en waardestijging op langere termijn, dan zult u zich het beste thuis voelen bij Rodamco. Dit fonds belegt uitsluitend in commercieel onroerend goed, dus niet in woonhuizen.



LS

U schrijft, dat u iedere dag de waarde per aandeel van de vier Robeco-fondsen berekent. Voor Robeco, Rolinco en Rorento kan ik me dat wel voorstellen. U stopt elke dag de koersen van de aandelen of obligaties in de computer en u bent klaar. Maar hoe moet dat met Rodamco. Het onroerend goed in de portefeuille van dat fonds wordt misschien één of twee keer per jaar getaxeerd.

G. S. te Heerlen

U hebt in zoverre gelijk, dat de waarde van het onroerend goed jaarlijks door onafhankelijke taxateurs wordt vastgesteld. Doen zich ergens belangrijke ontwikkelingen rond het onroerend goed voor, dan verriicht Rodamco tussentijdse aanpassingen. Dat is echter geen dagelijkse bezigheid en daarmee is dus ook de dagelijkse berekening van de waarde van de aandelen niet verklaard. Daarvoor moet u denken aan het feit, dat het onroer-



De stem van Robeco. Belangstellenden die Robeco bellen, 010-650711, met vragen over de fondsen, worden vriendelijk en volledig geïnformeerd door mevrouw S. M. D. Dommerholt-Lambo.

rend goed van Rodamco zich voor ongeveer twee-derde in het buitenland bevindt. In de Verenigde Staten, Frankrijk en Duitsland. De waarde van dat onroerend goed in guldens gerekend, schommelt met de dag, al naar gelang de ontwikkeling van de verschillende valutakoersen.

Verder bestaat de portefeuille van Rodamco voor een deel — weliswaar bescheiden — uit aandelen in andere onroerend-goedfondsen. Stijgingen en dalingen van de koersen van deze fondsen zijn er mede verantwoordelijk voor, dat elke dag opnieuw een andere waarde voor de Rodamco-aandelen ontstaat.

Ik wil graag iemand aanwijken, die na mijn dood over mijn Beleggersgiro-rekening kan beschikken. Kunt u mij daarvoor een formulier toezenden?

Th. W. V. te Overveen

Het saldo op uw Beleggersgiro-rekening komt na uw overlijden automatisch toe aan de erfgenamen, waarbij u in de eerste plaats moet denken aan vrouw en kinderen, in de tweede plaats aan ouders, broers en zusters enz. Slechts door een testament kunt u een regeling treffen die afwijkt van deze wettelijke regels. De erfgenamen zullen echter eerst na de boedelverdeling door de notaris over de Beleggersgiro-rekening kunnen beschikken. Deze regeling kan met name voor uw partner problemen opleveren. Deze kan in acute liquiditeitsproblemen raken. Om dat te voorkomen kunt u een zogenaamde en/of-rekening openen. Dit is een rekening die in feite op beider naam staat. Zo'n en/of-rekening wordt geopend met een formulier dat door beide rekeninghouders moet worden ondertekend. Uw partner en mede-ondertekenaar van de en/of-overeenkomst kan dan eveneens over de rekening beschikken. Ook na uw overlijden.

Economische horror story?

DOOR ROB MOL

Na de hotelbranden, de luchtvaartcrampen en de aardbevingscatastrofes hebben de Amerikaanse uitgeverij van pulpbestsellers nu ook de economie ontdekt als bron van horror. "The Coming Currency Collapse" door Jerome F. Smith is daar een gaaf voorbeeld van.

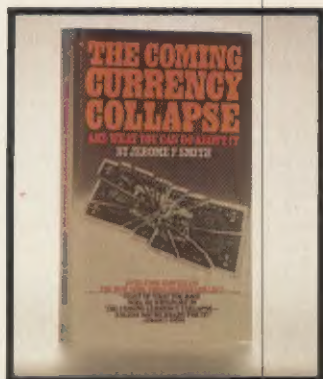
De formule is dezelfde als die van de andere rampenboeken. Samengevat in de flaptekst: "Bijna alles wat u bezit zal weggevaagd worden in de komende ineenstorting van het monetaire stelsel — tenzij u voorbereid bent."

Jerome F. Smith is een obscure econoom die zijn domicilie heeft in Costa Rica. Op de achterflap wordt zijn besnorde portret gesierd met een wervende tekst die o.m. beweert dat hij door velen wordt beschouwd als de meest vooraanstaande beleggingsadviseur en beursvoorspeller ter wereld. Daar zullen Joseph Granville en Harry Schultz van opgekeken hebben!

Smith voorspelt ons dat in de komende jaren de inflatie volledig uit de hand zal lopen, zoals in Duitsland in het begin van de jaren twintig, toen een brood 's morgens een miljard Mark kostte en 's middags het dubbele. Het geld zal zozeer ontwaarden, zegt hij, dat het publiek eenvoudig zal weigeren het nog langer te accepteren als ruil- en betalingsmiddel. Maar de lezers van dit boek kan niets gebeuren, als zij de goede raad van Smith opvolgen tenminste: zij huren een Zwitserse bankkluis en stouwen die vol met zilver, goud, platina en diamanten.

Smith baseert zijn alarmerende voorspellingen op parallellen die hij heeft ontdekt tussen historische hyperinflatie en de huidige situatie in de Verenigde Staten, waar de prijsindex steeds hogere pieken haalt: van $\pm 2\%$ in de vroege jaren '60 via $5,6\%$ in 1970 naar $15,8\%$ in 1975. Deze trend projecteert hij in de toekomst met als resultaat een

jaarlijkse stijging van 40% in 1982. En dit is natuurlijk de zwakke plek in zijn redenering — het spreekt vanzelf dat dit soort trendlijnen niet klakkeloos mogen worden doorgetrokken. Maar dat het schrikbeeld op zichzelf velen aanspreekt bewijzen de verkoopcijfers van dit boek en zijn soortgenoten. Overigens moet gezegd worden dat er ook wel aardige dingen in te vinden zijn voor de economisch niet-geschoolde lezer. Smith legt in korte hoofdstukjes uit wat geld is en door welke oorzaken inflatie ontstaat. Waarbij het overigens te betwijfelen valt of zijn inzichten (papiergeld is vals geld) en vooral zijn conclusies (monetaire chantage door de staat) genade zouden kunnen vinden in de ogen van de heren Zijlstra en Duisenberg.

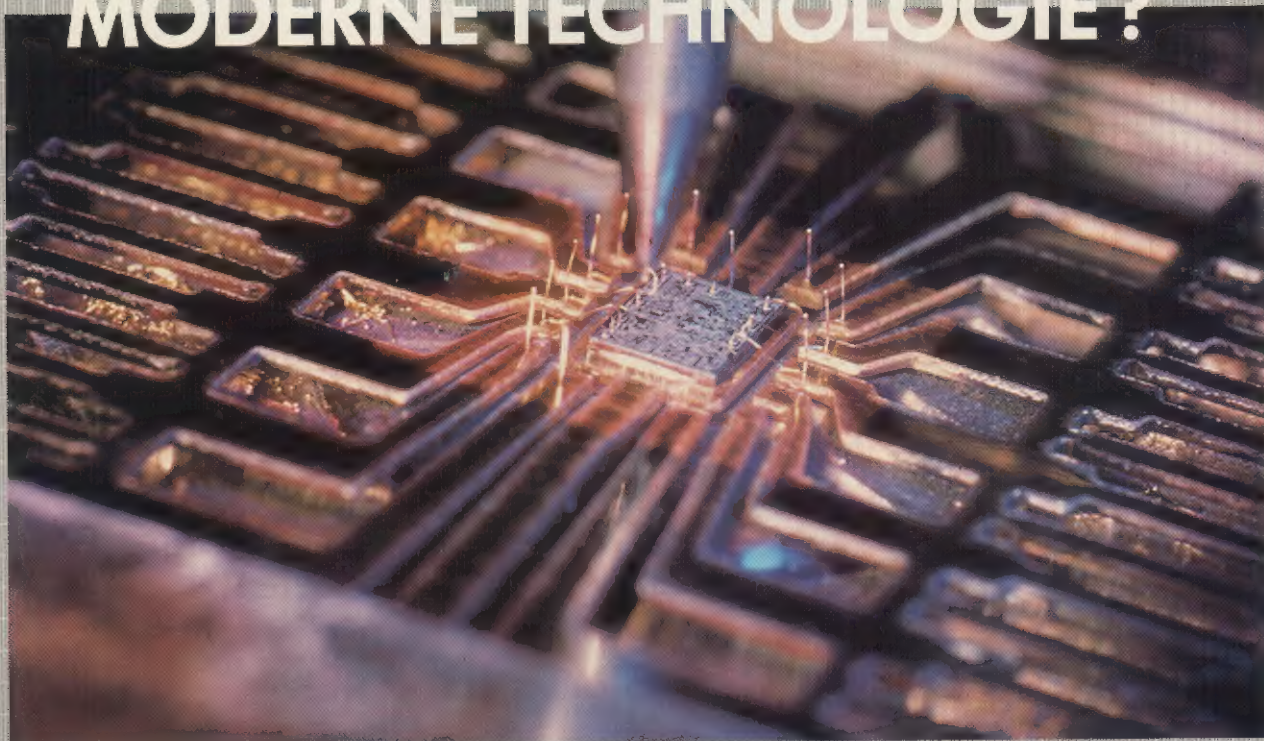


"The Coming Currency Collapse" verscheen in 1980 in de hardcover-editie. Sommige van de voorspellingen doen dus enigszins komisch aan, nu in 1982, zoals die wat betreft de prijs van de edele metalen. Op pagina 105 staat een grafiekje waarin de prijstrends van platina, zilver en goud zijn uitgezet. Zij verdwijnen nu in de rechter bovenhoek uit het kader waarbij zilver als een raket het zwerk inschiet, ver voorbij de 30 dollar per ounce.

Men hoort de gebroeders Hunt knarsetanden!

The Coming Currency Collapse, door Jerome F. Smith, Bantam Books.

PROFITEERT U GENOEG VAN DE MODERNE TECHNOLOGIE?



Het is niet onwaarschijnlijk dat er een Japanse HiFi-set in uw huiskamer staat. Misschien kijkt u vanavond ook naar een Japanse kleuren-televisie. Of fotografeert u met een Japanse camera. U kunt elke dag hoogstpersoonlijk vaststellen wat de Japanse technologie in de wereld is gaan betekenen. Een ontwikkeling waarvan de economische resultaten overigens net zo opzienbarend zijn als de produkten. Denk maar eens aan aandelen in deze sector.

De beleggingsspecialisten van Rolinco, beleggingsfonds van de Rotterdamse Robeco-groep, hebben een wereldwijde belangstelling voor veelbelovende ondernemingen. Zij

volgen en selecteren dagelijks ontwikkelingen in de wereld en reageren onmiddellijk wanneer zich spectaculaire economische bewegingen aftekenen.

Zo signaleert Rolinco over de hele wereld interessante beleggingsmogelijkheden. Ook voor u. Reeds met één aandeel ($\pm f 200$) kunt u meeprofiten van de groei die Rolinco voor u kan realiseren.

Indien u niet wars bent van enig risico, is het zeker de moeite waard om nadere informatie aan te vragen.

Stuur de bon in of bel even (ook 's avonds mogelijk). Gewoon in Rotterdam: 010-65 07 11.

De Robeco-groep, 50 jaar vertrouwen

Rolinco is een beleggingsfonds dat deel uitmaakt van de Robeco-groep. Een Rotterdams beleggingsconsortium, dat vanaf 1933 het kapitaal van honderdduizenden beleggers bundelt. De Robeco-groep is één van de belangrijkste onafhankelijke beleggers ter wereld en beheert een vermogen van ruim 10 miljard gulden tegen zeer lage kosten. Deelnemen in een Robeco-fonds kan via uw bank, of direct bij de Groep door het openen van een Beleggersgiro-rekening.

ROLINCO%

Naam:
(a.u.b. in blokletters)

Adres:

Woonplaats:

U kunt deze coupon in een ongefrankeerde envelop opsturen aan Rolinco, Afdeling 641, Antwoordnummer 1957, 3000 VB Rotterdam



Dr. Albert Winsemius, de man die in de periode 1945-1954 als directeur-generaal van E.Z. verantwoordelijk was voor het "miracle Hollands" en daarna de stoot gaf tot de industrialisatie van Singapore, geeft zijn visie op wat er mis is in de Nederlandse verhoudingen.

Wat Nederland nodig heeft is een tienjarenplan

DOOR FRISO ENDT

Flarden uit een telefoongesprek "...Wie heb je gesproken? Winsemius? Hoe oud is-ie nu? Tweeënzeventig? Ik wou dat-ie vijftig was. Dat is een man...!"

De spreker is mr G. A. Wagner, voorzitter van de zgn. Wagner I en Wagner II commissies die Nederland uit het slop moeten halen. Een van die commissieleden, professor Arie van der Zwan, medesamensteller van het rapport van de Wetenschappelijke Raad voor het regeringsbeleid, zei het vorig jaar al: "Nederland heeft voor een nieuwe industrialisatie een tweede Winsemius nodig."

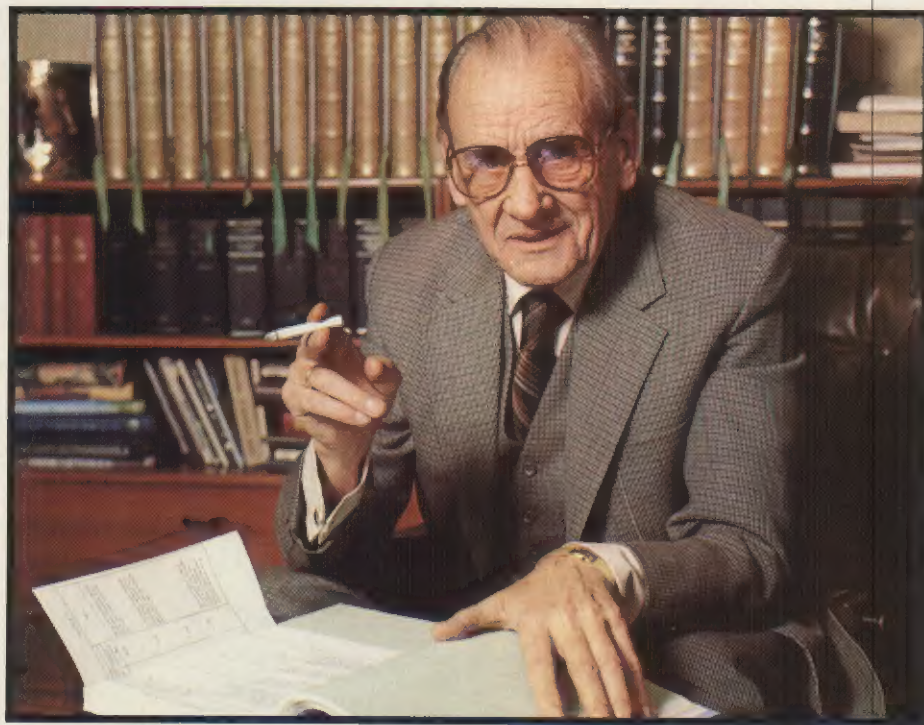
Dr Albert Winsemius 72, kaarsrecht, buitengewoon fit, Fries van afkomst. We zitten in een sobere kamer op de bovenetage van zijn villa aan de Mechelsestraat in Scheveningen, vlak achter de gevangenis. Klein bureau — leeg blad — een paar archiefkasten waarin hij voortreffelijk de weg weet. Hij begint met een vraag:

"U moet eerst mijn nieuwsgierigheid eens bevredigen. Wat kan het de doorsnee Nederlander schelen wie en wat Winsemius is?"

Ik toon het eerste nummer van Safe. "Investerings vinden plaats in het Verre Oosten. In dat deel van de wereld, rond de Pacific leeft en vibreert het. U weet daar alles van. Vandaar."

"Oh ja." Hij begrijpt het.

Van 1945 tot 1954 was Winsemius directeur-generaal voor de industrie op het Ministerie van Economische Zaken. Met de EZ-ministers Van den Brink en Zijlstra droeg hij ertoe bij dat in enkele jaren de



Dr. Albert Winsemius, de architect van de wederopbouw van Nederland na de Tweede Wereldoorlog.

betalingsbalans weer op poten werd gezet en 215.000 arbeidsplaatsen uit de grond werden gestampt. De acht industrialisatienota's van zijn hand behoren nog altijd tot de verplichte lectuur op economische faculteiten van universiteiten — niet alleen in Nederland.

In 1954 verlaat hij het ministerie omdat in die tijd een hoofdbambenaar met een dergelijke verantwoordelijke functie met een

salaris van f 17.000 werd afgescheept en ook toen kon je daar niet drie kinderen van laten studeren.

Hij is zijn geld gaan verdienen in het bedrijfsleven. — "Ik was tot voor kort reder, bezit ook een varkensmesterij en ik ben eigenaar van 960 garages bij flatgebouwen" —. Zijn internationale faam als bouwman van het naoorlogse "miracle Hollands" bracht de Verenigde Naties er



toe hem te vragen als economisch adviseur de regering van Singapore bij te staan. Hij heeft dat sedert 1964 gedaan en doet het heden nog. Hij is er op een bescheiden manier ook trots op, omdat hij er in twintig jaar in geslaagd is het "wonder van Nederland" in Singapore te herhalen. Hij zegt in-tevreden: "In het afgelopen jaar heeft Singapore een produktiviteitsstijging van 6% geboekt. Dat is buitengewoon hoog. En die stijging zal zich in de komende jaren voortzetten."

Nederland van na de oorlog en Singapore van de jaren 60 vertonen nogal wat overeenkomst: industrie opbouwen van de grond af aan, geen industriële traditie, geen kennis van investeren en marketing. Wél handel: aanpakken, strikje eromheen, inpakken en 100% winst pakken. De ligging van beide landen is ook vergelijkbaar: Nederland aan de monding van de Rijn/Maas, Singapore aan de Straat van Malakka, Nederland met het Europese (Duitse) achterland, Singapore met het groot-Aziatische (zeg maar: Japanse) achterland. Géén grondstoffen, géén of weinig geschoolde arbeiders, wél een vakbeweging die bereid is met de bazen aan tafel te gaan zitten."

Singapore staat op dit ogenblik op het punt waar Nederland op het begin van de jaren 60 stond. De welvaart slaat toe, winsten en bomen groeien tot de hemel. Waar nú heen? De laatste tranche van een gigantisch loonsverhogingsproject werd eind vorig jaar volgemaakt, namelijk 60% loonsverhoging in 3 jaar tijd. "Upgrading," heet dat in Singapore en het is op zichzelf de realisering van een droom die Winsemius en zijn minister van Economische Zaken Van den Brink in Nederland rond 1960 hadden willen realiseren.

Een hoge prijs - bijna één miljoen mensen die niet werken

Maar Nederland wilde in begin van de jaren 60 geen loonsverhoging, Nederland wilde wél de winsten en investeerde te weinig. "De rekening, wordt vandaag gepresenteerd," zegt Winsemius. Wat Nederland eind van de jaren 50 en begin van de jaren 60 heeft gedaan is een grote fout geweest. Door de lage lonen werden wij het goedkoopte-eiland van Europa, maar daardoor raakten we wel de prikkel van concurrentie kwijt. Er werd niet meer geïnvesteerd, niet gerationaliseerd en — zo noemen we dat dan vandaag — geïnnoveerd ofte wel vernieuwd. De nota ligt voor ons op tafel en de prijs is exorbitant: bijna 1 miljoen mensen die niet werken." ➤

Op verzoek van de Verenigde Naties herhaalde Winsemius zijn Nederlandse herstructureringscenario in Singapore — met verbluffend succes.

In Singapore heeft men niet dezelfde fout gemaakt. De lonen gingen op tijd omhoog en niet zoals in de Rotterdamse haven tegen het eind van de jaren 60 via de beruchte f 400,— explosie. Daardoor is de produktiviteit omhoog gegaan. Is dat botertje aan de boom en zijn alle problemen daardoor opgelost?

"Nou," zegt Winsemius op zijn kalme, doordachte Friese wijze, "nou zó eenvoudig is dat natuurlijk niet. Er zijn echt wel rimpels en problemen geweest, als de zakenlui iets willen vergeet men wel eens dat de mens niet van elastiek is, zelfs niet in Zuidoost-Azië."

"Wat vooral gewerkt heeft is de aankondiging dat wij met die upgrading doorgaan, dat we het doorzetten. De industrieel, de handelman, de bankier en de hotelier weet dat we het doorzetten."

Het lijkt me aardig om te weten wie hij nu eigenlijk bedoelt met "we".

"Jaja," nu wat brommerig en half binnensmonds, "jaja, ik bedoel natuurlijk de regering... eheh... ik ben een deel van

Singapore als ik zo praat... en zo voel ik het ook."

Is Singapore misschien niet een wat gemakkelijker land om deze maatregelen in een handomdraai te realiseren? Geen last van ondernemingsraden, parlementen, buiten-parlementaire actiegroepen?

Hij is het daar niet mee eens, er is wel degelijk een parlementair systeem. Wél het voordeel van één-partij-systeem — de People's Action Party —, die óf een grote meerderheid óf alle zetels in handen heeft. "Op dit ogenblik hebben ze eigenlijk alle zetels op één na, en dat komt weer door het districtensysteem, geërfd van de Engelsen, dat ik nooit helemaal echt democratisch heb gevonden. Theoretisch kan je 49% van de stemmen in bezit hebben zonder vertegenwoordigd te zijn. Op dit ogenblik stemt 20% van de mensen in Singapore niet op de PAP, tóch hebben ze maar één zetel, niet juist natuurlijk."

Hij geeft toe dat het voordeel van dit systeem is dat er geen coalitie-compromissen gesloten behoeven te worden en er geen regeringscrisis van zes maanden of zo aan vast zit. "Het gaat allemaal verbluffend vlug. Ik ging er in december daags na Sinterklaas heen, kwam de dag vóór kerst terug en in die korte periode was alles geregeld."

Het financieringstekort zou terug moeten naar 3½ procent

De vraag is natuurlijk wél of die loonsverhogingen de prijzen niet op ontstellen-de wijze naar boven jagen. "Dat valt erg mee," zegt hij. "We hebben nu driemaal achtereen 20% loonsverhoging doorgevoerd in drie jaar tijd. De uitwerking daarvan was dat 2% van de prijsstijging in de lonen zat op een totale stijging van de kosten van levensonderhoud van 9%. Helaas is 4½% een geïmporteerde prijsstijging, dat heb je natuurlijk met een klein land. De rest ligt in prijsstijgingen door duurdere olie etc."

Hoe is dát nu toch mogelijk?

"Nou, lonen zijn in de eerste plaats maar een deel van de kostprijs, maar in de tweede plaats vind je de sterkste compensatie in de stijging van de produktiviteit. Stijgt de produktiviteit met 6% dan doen 94 man vandaag wat 100 man vorig jaar deden, en dat werkt enorm compenserend. Het draait in feite altijd om de produktiviteitscijfers, dát is de welvaart."

Is dat dan waar het in Nederland aan ontbreekt?

"Helaas ja. Het is vroeger wel eens anders geweest maar ja..."

En hoe moeten we er hier dan uitkomen? Duisenberg van De Nederlandsche Bank wil een financieringstekort van 4% terwijl we op 8% of meer zitten. Hoe moet dat?



Dr. Albert Winsemius — zijn ach

Winsemius, nog altijd nuchter: "Da's nog te hoog, écht nog te hoog. Ik beschik niet over alle gegevens, maar naar mijn idee moet het rond de 3½% liggen. Die oudere cijfers gaan — nog — uit van grotere groei, maar die grotere groei is er niet. Dus is er ook minder geld beschikbaar."

Drieëneenhalf procent; het klinkt als iets onwezenlijks en onbereikbaars: "Hoe komen we daar ooit aan toe?"

"Dat kost jaren natuurlijk." Hij grabbelt naar een blocnotevelletje, cijfert wat en binnen vijf minuten ligt er om zo te zeggen een Banenplan Winsemius op tafel. "Laten we es kijken: 500.000 officiële werklozen, een ziektecijfer dat 4% te hoog ligt in vergelijking met landen als West-Duitsland bijvoorbeeld — dat is dus 150.000 erbij. Zitten we op 650.000.

Vereist:

850.000 nieuwe banen

WAO'ers 200.000, al zit er vermoedelijk meer bij dat er niet in thuis hoort. Zitten we op 850.000. Tenslotte is er jaarlijks een aanvoer van 50.000 nieuwe, jonge werklozen. Reken je dat over enkele jaren dan kom je al snel aan 1 miljoen, in totaal."

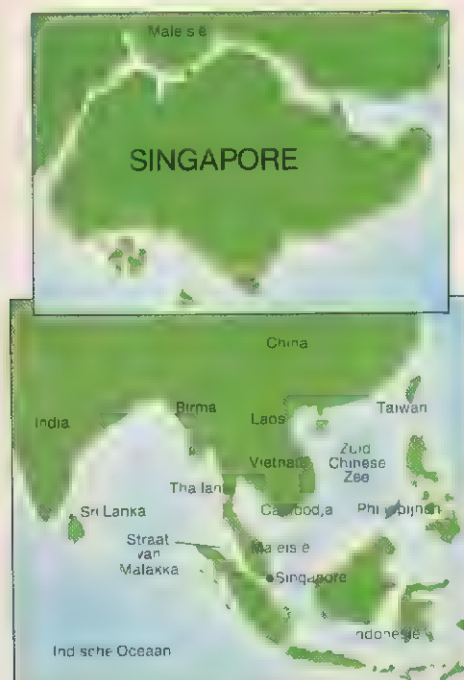
Nederland mist de boot.

Het industrieel complex verplaatst zich langzamerhand van de Atlantische wereld naar de Pacific. Een stelling van de voormalige Franse premier Raymond Barre, die Winsemius van harte onderschrijft. In één of twee decennia zal de Amerikaanse Westkust met de Aziatische Oostkust één groot complex vormen. Speelt ondernemend Nederland op die situatie in?

"Onvoldoende", zegt Winsemius, "in Indonesië hebben ze lang niet gepakt wat ze hadden kunnen krijgen terwijl wij daar gek genoeg zeer getapt zijn. Dat zijn we trouwens in héél Zuidoost-Azië. In Singapore was dat ook aanvankelijk het geval, hoewel we nu een achterstand inhalen. Van Ommeren is er gaan zitten in het voetspoor van Pakhoed. De ABN had er een kantoor, maar breidde niet uit, ze lieten veel te veel aan nieuwkomers over. Pas de laatste jaren nu iedere zich respecterende bank een vestiging in Singapore heeft hebben ze hun filiaal uitgebreid en aangepast. Dat was teleurstellend, want ik kon ze toch uit de eerste hand vertellen wat er zou gaan gebeuren. Nu hoeven ze mij niet te geloven, maar na twee of drie jaar tekende die ontwikkeling zich duidelijk af. Jaar en dag heb ik hen op de hoogte gehouden en pas de laatste jaren tellen ze gelukkig weer mee."



Industrialisatienota's zijn nog steeds verplichte lectuur op de economische faculteiten



Singapore door een brug verbonden met het vaste land van Maleisië, beheerst de Straat van Malakka.

"Gezien de omvang en de omzet van ons land zouden we 150.000 werklozen moeten en mogen hebben, hetgeen er op neer komt dat er 850.000 nieuwe banen gemaakt moeten worden. Dat is veel meer dan wij er in 1948 moesten maken, toen namelijk 215.000. Het betekent dat zo'n plan alleen uitgevoerd en opgezet kan worden als je in een serie van jaren gaat denken.

"Wat we nodig hebben is een tienjarenplan"

We hebben één à twee jaar nodig om de nodige maatregelen te nemen qua organisatie en ook bij het bedrijfsleven. Daarna heb je toch zeker 6 à 7 jaar nodig om die 850.000 man onder de pannen te brengen, sneller kan het eenvoudig niet. Dat houdt in dat er over een programma gepraat moet worden van een kleine 10 jaar, nou ja zeg maar 10-jarenplan, punt, uit. Het houdt ook een voorwaarde in, namelijk dat je het nú bij startpunt eens bent, en wel zó eens dat er onderweg niet meer geklierd wordt".

Maar politici denken toch nooit meer dan vier jaar vooruit?

Singapore loopt vóór

In tegenstelling tot Europa vreest men in Singapore de automatisering niet. "Als je maar op tijd omscholingsprogramma's opzet en de jeugd op school met automatisering vertrouwd maakt. Wij in Nederland hebben tegen de concurrentie uit het Verre Oosten nagelaten onze mensen naar een hoger arbeidsniveau te scholen en met de komst van de automatisering dreigen we die fout weer te maken. Ook al zijn we met opleidingen voor programmeurs etc. — voor de zgn. software — nu wel aardig bijgekomen.

In Singapore waren we Europa echter voor: op de middelbare scholen is programmering als verplicht vak ingevoerd, op universiteiten wordt micro-elektronika als wetenschap onderwezen. We hebben voorts alle hoofdambtenaren een tafel-computer gegeven, gewoon voor thuis om er vertrouwd mee te raken. Apple computers heeft in Singapore een fabriek staan. We hebben gezegd er 8000 te zullen afnemen maar omdat het voor Apple een geweldige reclame betekent hebben we ze wel voor kostprijs willen hebben. Tenslotte hebben we samen met de Japanners een Computerinstituut opgezet. Zulke ontwikkelingen kent men in Europa niet."

"Ik ga van de veronderstelling uit dat we het eens zijn, klieren om pietluttigheden mag, maar niet over de grote lijn. Je hebt dan echt een fantastisch programma nodig omdat het niet vlugger kan...."

...De buikriem aan...?

"Daar ben ik niet zo zeker van. Ik geloof dat het veel meer moet komen uit het opvoeren van de produktiviteit, we moeten weer aan het werk, ondernemers moeten aan het ondernemen en werknemers aan het werk. De buikriem zal wel een beetje aan moeten maar het is onnodig negatief om het daar alleen in te zoeken. Dat werkt namelijk niet, je kunt de buikriem aantrekken in de wetenschap dat het over twee of drie jaar dubbel beter wordt. Alleen dán is het verkoopbaar voor de mensen." Is er in Nederland ook niet iets aan de hand met de kwaliteit van het management? Winsemius gelooft van wel, ja. "Het is niet zo dat de Nederlandse manager slechter zou zijn dan de manager in andere landen. Maar de omstandigheden zijn hier echt niet bemoedigend. Ik kijk om mij heen, zie kerels van de leeftijd van mijn kinderen — tussen de 35 en ➤

40 — en hoor ze praten van 'ja maar dát werk doe ik niet'. Terwijl ze dát werk juist wél zouden moeten doen."

Winsemius geeft voorbeelden

"Ik ga graag met mijn vrouw winkelen, ik ben een van de weinige mannen die daar geen bezwaren tegen heeft. Wat me dan bij zelfbedieningszaken zo verbaast is het feit dat ik er bijvoorbeeld koekjes op de plank zie liggen die we uit Frankrijk, Duitsland of Engeland importeren. Zo zijn er series artikelen. Hoe bestaat het vraag je je af. Die spullen moeten in het buitenland worden ingepakt, er moet vracht betaald worden en weet ik veel. Die spullen kunnen we hier even goed, zo niet beter en verser maken. Dat kan alleen een tekort aan initiatief betekenen, we laten ons van onze eigen markt jagen. Met ingewikkelde produkten kan ik me dat voorstellen, maar met huis-tuin- en keukendingen is het ontoelaatbaar."

Waar ligt de oorzaak? Desinteresse, luiheid, lapzwangerigheid?

Hij denkt dat de „schwung" er voor een groot deel uit is, aan alle kanten: "Neem de politici, we staan voor een programma — zoals ik dat even bij elkaar gekrabbeld heb — om 850.000 banen te creëren.

Het bedrijfsleven wacht op de regering.

Als je nu toch weet dat je met een 10-jarenplan moet komen is het duidelijk dat je met het Planbureau de zaken op een rij moet zetten en de alternatieven moet afwegen om dat te bereiken. Een regering moet zo'n plan op tafel gooien: alsjeblieft, zo staan de zaken ervoor. Over de vraag hoe het op te lossen moet je het vervolgens met elkaar eens worden. Er zijn natuurlijk een aantal wegen. Maar iedereen is het er langzamerhand over eens "dát het opgelost moet worden". Ik geloof ook dat de mensen zo'n plan zouden accepteren. De kwaliteiten van de Nederlander van na de Tweede Wereldoorlog zijn niet veel anders dan nu, ze zijn alleen overwoekerd... We hebben ons gedragen als het jongetje wiens zakgeld van een gulden tot een rijksdaalder werd verhoogd en die vervolgens voor f20.— wil kopen."

En u wilt de lonen verhogen. Dan krijg je toch hetzelfde effect?

"Ja, inderdaad, ik wil lonen verhogen. Want hoe hebben we dat destijds gedaan? Met mensen als Van den Brink, Lieftinck op Financiën en premier Drees als voortrekkers is de mensen verteld dat de buikriem even aan moest, dat we aan het werk moesten en dat daarmee de 215.000 werklozen konden worden weggewerkt. Die zaak was in 1953 eigenlijk bekeken. Toen hadden we een paar jaar moeten bekomen om vervolgens naar de politiek van stijgende lonen te groeien." Zodra we op produktie zaten, konden we het best velen de lonen te verhogen, een

Gemiste kansen

Scheepsbouw in Nederland, "een afschuwelijk drama" — Winsemius. Mismanagement?

"Wat mij betreft mag u dat voluit schrijven. Ik zal u het verhaal vertellen van een fantastische misser. Toen ik begin van de jaren 60 in Singapore aankwam bestond daar een grote scheepswerf, de Harbour Board Dockyard, de slechtst georganiseerde scheepswerf ter wereld. De reden was dat de Maleisiërs met die werf tussen de Engelsen en de lokale politieke partijen bekneld waren geraakt. De werf was via stakingen en lijdelijk verzet tot een symbool van het onafhankelijkheidsstreven geworden. Toen Singapore onafhankelijk werd zat de regering met de brokken, de werf was hun eigendom en ze hadden er zelf ook de rotzooi gemaakt.

Mijn advies was die werf zo gauw mogelijk kwijt te raken omdat ze niet in staat zouden zijn de zaken daar ooit weer in het gelid te krijgen. Ik stelde voor een manager in Europa te gaan zoeken, die de zaak 10 jaar zou mogen runnen en daarna als eerste een optie zou krijgen om een bod uit te brengen — een ideale propositie omdat hij haarfijn zou weten wat er in zou kunnen zitten." Met de minister van financiën van Singapore trok Winsemius allereerst

naar Nederland. Verolme, met aan zijn zijde zijn toenmalige financiële directeur Hofstra, zag er niets in.

Vervolgens naar Hupkes, toen directeur van de werf De Schelde. Na een dag nadenken kwam Hupkes bij Winsemius thuis (in Scheveningen) met zijn mededirecteur Wesseling en met de directiesecretaris Langman — de latere minister en thans president-commissaris bij de ABN. Winsemius had Hupkes verteld dat er in elk geval zeven topmanagers naar Singapore zouden moeten komen om de werf te leiden. Hupkes vroeg: "hoe lang ben ik die mensen kwijt?" Winsemius' antwoord: "Voor eeuwig ben je ze kwijt. Dat zaakje zal gaan lopen en je ziet ze nooit terug." Voor Hupkes voldoende om het voorstel af te wijzen. Winsemius en zijn minister zijn toen doorgegaan naar Londen waar de Britse werf Swan & Hunter na twee dagen de zaak accepteerde. Winsemius! "Daarmee heeft Nederland de kans gemist in het grootste reparatiecentrum ter wereld te zitten. Reparatie betaalt nog altijd drie-maal zoveel als nieuwbouw, we hebben daar een kans gemist die voor het op-scheppen lag." Hij zegt ook nog: "Je moet nooit nieuwe schepen bouwen, dat kan iedereen. Speciale nieuwbouw natuurlijk uitgezonderd. Maar reparatie, dát is echt winstgevend."

procent of 7 à 8 per jaar. Het gevolg zou geweest zijn dat de winsten onder druk zouden zijn gekomen. Wat doet een ondernemer als dat gebeurt? Hij gaat rationaliseren, investeren, innoveren heet dat tegenwoordig. Maar dat hebben we niet gedaan, we zijn op die lage lonen blijven zitten. Die te lage lonen zorgden voor grote uitbreidingen, niet voor vernieuwingen, we bleven stilstaan, pakten de grote winsten te gretig."

Slotvraag: Wie moet de stoot geven om tot een oplossing te komen zodat we met een goed plan in Nederland aan de slag kunnen gaan?

Winsemius, zonder aarzelen: "Dat elan moet uit de vakbonden komen. De regering is machteloos, het ambtelijk apparaat is nooit sterker dan zijn ministers, het bedrijfsleven wacht op de machteloze regering. De vakbonden krijgen er genoeg van en willen dan écht wel eens weten wanneer er aan het inleveren een eind zal komen. Dan móet het plan op tafel komen en het Planbureau maakt het zó hoor."

Friso Endt is redacteur van NRC/Handelsblad en correspondent van Newsweek.

Singapore in cijfers



Bevolking:

2,4 miljoen inwoners



Groei Bruto Nationaal Produkt:

9,5% per jaar gemiddeld

Groei in 1980: 10,2%

Productiviteitsstijging (1981): 5,7%

(Japan, West-Duitsland en U.S.: 3%)



Tweede grootste haven ter wereld (na Rotterdam)



Luchthaven Changi:

190 vluchtbewegingen per dag



Derde grootste olieraffinage-centrum ter wereld (1.000.000 vaten per dag)



Omzet in elektronische produkten (1980): 2,9 miljard dollar



Totale im- en export (1981): 50 miljard dollar



Oppervlakte: 830 km²



Inkomen per hoofd per jaar: 5.000 dollar

Inflatie: 8,1%



For a few guilders more...



Importeur
Johnnie Walker: Mahler-Besse B.V., Amsterdam

Wie prenten koopt omdat hij ze mooi vindt zit goed: hij heeft fraaie dingen aan de muur waar hij met genoegen naar kan kijken en de kans dat zijn bezit in waarde stijgt is niet uitgesloten. Maar het moet een lolletje blijven, vinden de experts.

Litho's en prenten, een goede belegging?

DOOR T. E. KANDEL

De man die in 1971 de ets van Magritte kocht, voorstellende een groene appel, betaalde daarvoor nog geen 250 gulden. Dit werk zou nu gemakkelijk het tienvoudige opbrengen. En de "Twaalf stammen van Israël", dertien handgekleurde etsen van Dali, die in 1973 2.200 dollar kostten moeten nu op z'n minst dertienduizend dollar opbrengen.

Dit zijn natuurlijk leuke beleggingen. Maar we moeten ons daar niet op verkijsen, want dit soort winsten is uitzondering, geen regel. Zelfs grafiek van de oude meesters, zonder twijfel toch de veiligste belegging op kunstgebied, brengt niet bij elke verkoping meer op dan er voor betaald is. De laatste jaren verheugt de kunstmarkt zich in steeds toenemende mate in de belangstelling van beleggers die hopen dat ze de kip met de gouden eieren hebben ontdekt. Zij worden aangetrokken door dikke verhalen over fantastische vondsten, gigantische winsten en recordprijzen op veilingen en zij zijn overtuigd

van de liquiditeit van hun investering. Maar die grote winsten blijken in de praktijk tegen te vallen en hangen ten nauwste samen met kennis van zaken en niet, zoals velen schijnen te denken met een soort rad van avontuur. Vooral als het om liquiditeit gaat stelt de markt in grafiek teleur. Het is een stuk moeilijker een

prent of een litho te verkopen dan om hem te kopen. En ook als er winst kan worden gerealiseerd hakken de veilingcommissies er danig in.

In het begin van deze eeuw beschouwde men prenten als weinig meer dan reproducties. Maar nog geen vijftig jaar later, na de Tweede Wereldoorlog, begonnen de grote musea



Marc Chagall: Bassist. Lithografie uit zijn Russische periode

speciale afdelingen in te richten voor prenten, etsen, houtsneden en lithografieën.

Verzamelaars ontdekten dat grafiek een esthetische waarde vertegenwoordigde die, naast de schilderkunst, op zijn eigen merites moet worden beoordeeld.

Tegen het midden van de jaren zestig hadden de prenten niet alleen hun tweederangsstatus afgelegd, maar begonnen ze zelfs geliefkoosde objecten voor collectioneurs te vormen. Er kwam een toevloed van kopers die duidelijk meer waren geïnteresseerd in het groeipotentieel dan in de artistieke waarde. Grafiek werd een modieus onderdeel van de beleggingsportefeuille. Daardoor kregen ook kunstenaars weer meer belangstelling voor die materie. De prijzen bleven stijgen in de zestig- en zeventiger jaren. Het aanbod trouwens ook.

Misschien is het nuttig hier eerst eens een paar definities te geven. Onder een "prent" verstaan we een beeld dat, meestal op papier wordt overgebracht door middel van een aantal procédés zoals etsen, lithograferen,



Magritte: "Le fils de l'homme", 1964 — appeltje voor de dorst

zeefdruk, houtsneden, etcetera. Hierbij wordt het origineel in meerdere exemplaren gedrukt. Daarentegen is een "originele druk" precies wat het woord zegt - een origineel kunstwerk en niet een kopie van een ander werk. Het begrip "originele druk" sluit per definitie fotografische of fotomechanische reproductietechnieken uit. Om als originele druk bestempeld te worden moet de kunstenaar de bedoeling hebben gehad dat het werk gedrukt zou worden. Hij moet zelf de hand hebben gehad in het snijden, krassen of etsen van de oorspronkelijke voorstelling, of op zijn minst de supervisie hebben gehad bij de technische uitvoering. Maar deze criteria worden in de praktijk niet altijd nageleefd en er zijn helaas vele voorbeelden van kunstenaars die hun signatuur hebben gegeven aan werken die volledig door lithografen waren gemaakt.

Er zijn zelfs gevallen bekend van gerenommeerde kunstenaars die kleurendia's van hun werk naar de lithograaf stuurden voor reproductie.

In de vorige eeuw was het

de gewoonte dat prentenmakers zelf aan de steen stonden of zelf hun platen etsten in hun eigen atelier. Zij lieten vervolgens onder hun persoonlijke supervisie die werken drukken bij ambachtelijke prentendrukkerijen. Deze traditie werd — en wordt nog altijd — voortgezet door serieuze kunstenaars. De kunstenaar zelf beslist welke druktechniek wordt toegepast, welke inktten er worden gebruikt, welk papier, hoe de encadrering moet zijn etc.

Picasso bijvoorbeeld was zeer bedreven in deze materie. Hij was dan ook ten nauwste betrokken bij alle stadia van zijn werk, van het oorspronkelijke concept tot aan de uiteindelijke goedkeuring op de drukken.

"Echte" grafiek meer waard dan reproducties

Maar aan de andere kant zijn er ook artiesten als Calder, Chagall, Leroy Neiman en Norman Rockwell die hun namen signeerden onder door derden gemaakte reproducties van hun werk. Dit zijn strikt genomen geen originele drukken, maar er is wel een willige markt voor, omdat de

drukken gesigneerd zijn. De echte waarde van een prent wordt bepaald door de vakbekwaamheid van de kunstenaar als prentenmaker. Daarom zal grafiek van echte grafici als Bellows, Dine, Frankenthaler, Hoppe, Johns, Nevelson, Picasso en Whistler ongetwijfeld beter zijn waarde houden dan reproducties van schilderijen van Chagall, Dali, Rockwell en anderen in die categorie.

De alerte koper van grafiek moet in staat zijn onderscheid te maken tussen echt waardevolle stukken en de waardeloze of twijfelachtige.

Zoals bij elk kunstwerk hangt de waarde van een prent af van de kwaliteit van het concept en van zijn conditie en zeldzaamheid.

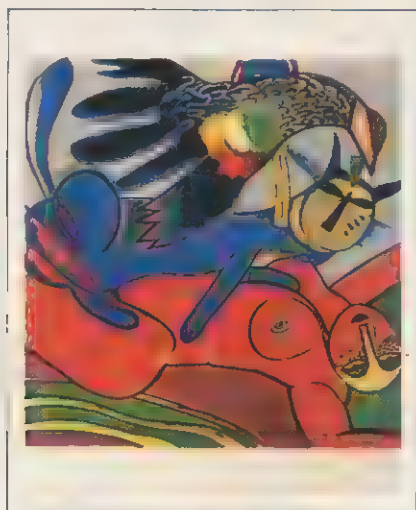
De aanwezigheid van de eigenhandig aangebrachte signatuur van de kunstenaar kan ook van grote invloed zijn op de waarde van een prent. De bekende litho van Picasso "De kunstenaar en zijn model" brengt zonder handtekening ongeveer 1.500 gulden op, met handtekening daarentegen minstens drieduizend. Deze waardeverschillen, gebaseerd op de handtekening van

de maker, hebben ook tot misbruik geleid. Sommige kunstenaars zijn met voorbedachte rade, en met gretigheid, medeplichtig geweest aan het manipuleren van het publiek om op die manier de prijzen van hun werk op te drijven. Van Salvador Dali is bekend dat hij blanco vellen papier signeerde voordat de drukker zelfs maar met zijn werk begonnen was.

Hoedt u voor valse handtekeningen

Er zijn ook gevallen aan het licht gekomen van handtekeningen die "postuum" waren geplaatst. Soms hielpen de weduwen van de kunstenaars letterlijk "een handje".

Charles Hamilton, de eigenaar van Charles Hamilton Autographs Inc., zegt dat van geen enkele handtekening van Picasso kan worden vastgesteld dat hij echt is. Andere artiesten van wie de handtekening met grote regelmaat wordt vervalst zijn Braque, Dali, Miro, Rockwell en Rouault. In kringen van kunstkeners is het een bekend feit dat de handtekeningen op vrijwel alle posters van Chagall vervalst zijn. Onervaren kopers hebben bedragen tot



Corneille:
"Vrouw, vogel en kat" 1980

drieduizend gulden neergeteld voor posters van Chagall die zogenaamd door de maker zelf waren ondertekend, terwijl dezelfde poster, ongesigneerd, niet meer dan vijfhonderd gulden kost.

Een bekende uitzondering op de regel dat een handtekening de waarde verhoogt is de ets van Picasso uit 1904 "Le Repas Frugal". Hij heeft de drukken van die ets nooit gesigneerd, maar zij behoren tot zijn meest gevraagde en best betaalde prenten.

In 1939 werd er vijfhonderd gulden voor betaald en in 1974 bijna een half miljoen. In 1980 werd er nog een beschadigde druk verkocht voor zestigduizend gulden.

hij met nadruk, "je moet niet in prenten beleggen om het beleggen. Je moet ze verzamelen omdat je ze mooi vindt, anders wordt het een zinloze zaak".

Caveat Emptor is de leus in de wereld van de grafiek. De potentiële koper moet zich zeer goed oriënteren wat betreft de gangbare prijzen in deze moeilijke markt. Een uitstekende handleiding hierbij is "Gordon's Price Annual", een computeruitdraai van alle informatie die betrekking heeft op prenten die in het voorafgaande jaar op veilingen zijn verkocht. Het omvat

de opgebrachte prijs in de valuta van het land waar de veiling werd gehouden (omgerekend in dollars), de naam van het veilinghuis, het veilingnummer, de titel, het materiaal waarop het werk is uitgevoerd en alle bijzonderheden wat betreft de handtekening en de datum. Ook werken die wel werden aangeboden maar die niet werden verkocht worden vermeld. Het is geen goedkoop boekwerk maar het is van onschatbare waarde voor geïnteresseerde kopers. Het laatste nummer bevat meer dan dertigduizend objecten. Het kan worden besteld bij Martin Gordon Inc., 25 East 83rd Street New York, N. Y. 10028 en kost \$ 235.—

Dit jaarboek bevat ook informatie omtrent het hoogst verkochte veilingnummer en de variatie in prijs van de goedkoopste tot duurste werken.

Bijvoorbeeld, in het afgelopen jaar varieerden de prijzen voor werken van Picasso van \$ 55 voor een op de steen gesigneerde reproductie tot \$ 267.000 voor het duurste lotnummer van het jaar, de "Suite Vollard". Voor prenten van Albrecht Dürer werden prijzen betaald van \$ 49 tot \$ 69.188. En de prenten van Rembrandt gingen weg voor bedragen variërend van \$ 135 tot \$ 114.000 (voor een

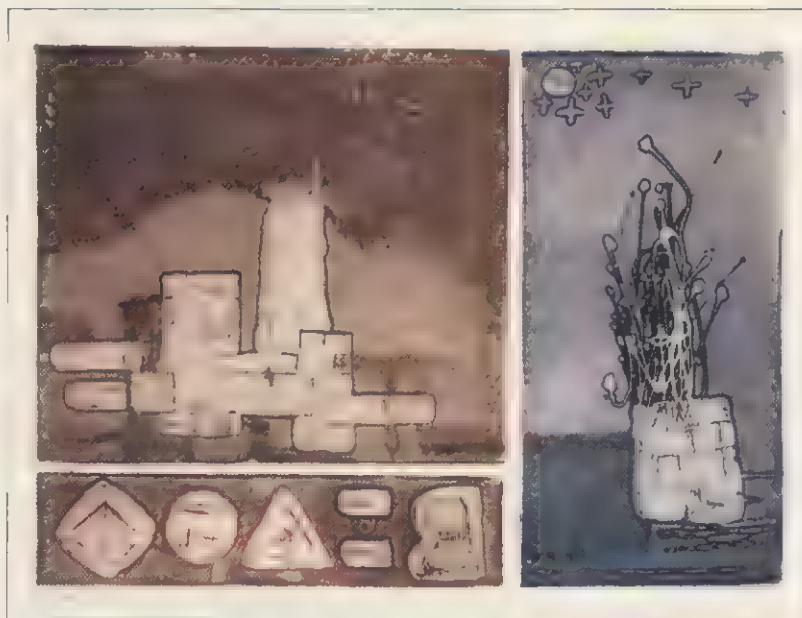
set bestaande uit 86 etsen). Rembrandt's "Drie Bomen" bracht de topprijs op voor een enkele oude meester: \$ 104.000.

Naarmate de markt zich heeft uitgebreid en de prijzen zijn gestegen, zijn ook de mogelijkheden om beginnende kopers voor het lapje te houden toegenomen. Weliswaar wordt er vrij veel aan gedaan om de koper wetelijke bescherming te bieden, maar in de praktijk blijken goedbedoelde wetten toch gemakkelijk te omzeilen. De beste kans die een bedrogen koper heeft is om een proces te beginnen wegens "het opzettelijk achterhouden van informatie", maar een dergelijk proces is een kostbare en tijdrovende zaak. Uiteindelijk komt het er op neer dat de koper zijn eigen weg moet zien te vinden in deze materie en dat hij bereid moet zijn zelf zijn eigen risico's te lopen. Prijzen voor kunst zijn onderhevig aan veranderingen van smaak en esthetische waardering.

Japanse prenten: bijzonder aantrekkelijk

Kunstenaars die tien jaar geleden hoog genoteerd stonden kunnen nu nog maar een fractie waard zijn — nieuwe ontdekkingen nemen hun plaatsen in.

Jan Montijn: "Ambarawa II, 1978



Het grote geheim van het — succesvol — kopen van prenten ligt in het contact met een goede en betrouwbare handelaar. Het beste is zelfs om er twee te hebben — zo houden ze elkaar eerlijk. En nog afgezien van eerlijkheid — ook handelaren kunnen zich vergissen. "Iedere handelaar die beweert dat hij zich nooit vergist", zegt Martin Gordon, een bekend kunsthandelaar in New York, "is of een domoor of een leugenaar. Er bestaat geen collectie zonder vervalsingen. Niemand kan altijd gelijk hebben". Hij raadt beleggers aan een handelaar te zoeken die soms kleine verliezers heeft en dikwijls grote winnaars. "Maar", zegt

GRONDREGELS VOOR HET KOPEN VAN PRENTEN

- Vraag aan uw kunsthandelaar alle informatie over de oplage van de editie, de data, de conditie van de prent en alle andere relevante gegevens die de verkoopprijs van het stuk kunnen beïnvloeden. Vraag het op schrift.
- Kijk goed uit naar een blindstempel in het kader of een inktstempel op de achterkant waaruit blijkt dat het een originele druk is.
- Hoed u voor postorder-aanbiedingen met "gegarandeerde taxatieprijs".
- Bekijk alle prenten die u wilt kopen nauwkeurig zonder lijst. Zoek naar reparaties en beschadigde kaders, die de prijs drukken.
- Vraag een verklaring van echtheid aan de handelaar of van de uitgever die de prenten op de markt brengt.
- Een ongesigneerde, ongenummerde reproductie is geen belegging. Er is geen markt voor.



Picasso: ets als illustratie voor "Les Cavaliers d'ombre", 1957

In 1980 was Goya de top van de oude meesters en Toulouse-Lautrec was de koploper bij de 19e-eeuwers.

In 1981 gaven de Japaners de toon aan. Japanse prenten zijn bijzonder aantrekkelijk voor beleggers omdat er zo ontzaglijk veel variatie in is. Daardoor is het mogelijk topstukken te kopen in zeer verschillende prijsklassen. Eerste klas prenten uit de twintigste eeuw zijn er al voor f 100.— terwijl werken van de beroemde Japanse meesters uit de 18e en 19e eeuw prijzen opbrengen in de orde van grootte van f 100.000.—.

Amerikaanse affichekunst is in prijs gestegen maar blijft toch nog steeds achter bij de beroemde Franse voorbeel-

den. In 1973 werd een litho van Toulouse-Lautrec (één uit de serie van twaalf stuks) verkocht voor \$ 188.650 — een recordprijs voor deze kunstenaar. Het afgelopen jaar bracht een set van twaalf van zijn prenten \$ 325.000 op.

In de huidige markt zijn kleurprenten vijfmaal meer gevraagd dan zwart-wit, omdat zij decoratiever zijn. Een kunsthandelaar beweert dat niet alleen kleur beter verkoopt, maar dat rood het beste verkoopt en blauw beter gaat dan groen. Het is maar dat u het weet.

Er is een grote vraag naar 19e en 20e eeuwse Amerikaanse prenten en affiches en men verwacht dat de prijzen zullen stijgen.

Cobra - mooi, niet te duur, en zeker geen slechte belegging

Herman Krikhaar, galeriehouder in Amsterdam, en bezitter van een zeer grote collectie prenten en litho's van Picasso, kan zich in grote trekken wel vinden in de strekking van het artikel "Beleggen in Litho's". "Het allerbelangrijkste is dat je het echt uit liefhebberij doet," zegt hij. Je moet dingen kopen die je mooi vindt en die bij je beurs passen. Als je op je eigen smaak afgaat, heb je in ieder geval iets waar je met genoegen tegen aankijkt en als het dan ook nog in waarde stijgt is dat meegenomen."

Hij weet waar hij het over heeft, want hij heeft dit adagium van het begin af aan zelf in praktijk gebracht. In de jaren vijftig, toen hij nog als purser bij de KLM op de Verre-Oostenroute vloog, met oud-Egyptische kunst en gebruiksvoorwerpen, later, als beginnend galeriehouder, met Appel, Corneille en Constant — de fameuze Cobra-groep. En natuurlijk met Picasso, zijn grote liefde.

"Picasso was een integer vakman die werkelijk bij de ontwikkelingsgang van zijn lithografieën betrokken was," zegt hij. "Er werd bij hem ook niet gerommeld met nummeringen de oplagen, zoals bij sommige andere kunstenaars helaas maar al te vaak gebeurde. De eerste oplage van zijn *Le Repas Frugal* bestond uit 15 drukken, gemaakt in 1904. Daarna, in 1913, is de plaat verstaald en zijn er nog eens 250

stuks gedrukt — op papier van Van Gelder, overigens. Dat verschil moet je natuurlijk wel weten als je in dat soort stukken geïnteresseerd bent. "Overigens is er in eigen land nog genoeg te vinden voor redelijke prijzen."

"Corneille bijvoorbeeld," zegt Krikhaar, "die maakt verschrikkelijk mooie dingen. Hij doet alles zelf. Hij zet de tekening eigenhandig op steen en drukt zelf ook af. Een vakman pur sang. En hij gaat ervan uit dat iedereen zijn kunst moet kunnen kopen, dus hij houdt zijn prijzen bewust laag. Voor f450,— heb je al een mooie prent. Hetzelfde geldt voor Constant en Jan Montijn. Mooie dingen in kleine oplagen voor betaalbare prijzen. Dat is beter dan een litho van Jean Arp die zijn ontwerpen in een halve minuut op een kladblaadje maakte in zijn Bentley voor de deur van de drukkerij."

Goede raad, lijkt ons. En voor wie meer geld wil uitgeven is er altijd nog onze nationale trots, Karel Appel.



Richard Solomon van de Pace Gallery in New York legt grote nadruk op kwaliteit. Hij adviseert het beste te kopen wat er is, zelfs als de prijs op dat moment te hoog lijkt. "Toenemende vraag en voortschrijdende inflatie zullen de waarde doen toenemen", zegt hij, "ook al lijkt het of de markt tijdelijk stagneert. Op

de lange duur stijgt kunst in waarde. Als de vraag afneemt nemen de prijzen niet af. Er wordt gewoon niets verkocht."

Thelma E. Kandel is redactrice van "DOLLAR", the International Journal of American Investments.

JAMES ROUSE, VISION



AIRE STADSPLANNER

In de Verenigde Staten voltrekt zich iets als van een wonder. Verloederde stadskernen die ten dode opgeschreven waren krijgen een nieuw leven dank zij de inspanningen van een project-ontwikkelaar met een geheel eigen kijk op de maatschappelijke ontwikkelingen in zijn land. Een voorbeeld van hoe het ook kan. ➤



New York — ambitieus plan

voor vernieuwing van het oude havenfront

ONTWIKKELINGEN

DOOR ROB MOL
AQUARELLEN: N. SOLOVIOFF

Baltimore, in Maryland, U.S.A., gesticht in 1729, was vroeger een belangrijke haven aan de oostkust van de Verenigde Staten. Zijn grootste bloei beleefde het in de negentiende eeuw toen er staalgietijen en scheepswerven werden gevestigd. Zoals gebeurde met alle plaatsen waar de industrialisatie vroeg begon raakte Baltimore achterop in de twintigste eeuw en vooral sinds de tweede wereldoorlog ging de stad hard achteruit. In 1960 woonden en werkten er nog 939.000 mensen, tegenwoordig zijn het er niet meer dan 780.000 van wie er meer dan 55% zwart zijn, waarvan bijna de helft werkloos. Naarmate de economische activiteit terugliep raakte ook de oude binnenstad in verval. Zo'n vijftien jaar geleden bestond het oude hart van Baltimore voornamelijk nog uit een woestenij van rottende pieren, goederenloodsen en ran-geerterreinen — een troosteloos havenfront voor een verwaarloosde bin-nenstad.

Dat is nu volstrekt anders geworden. Van 's morgens vroeg tot 's avonds laat stromen duizenden toeristen en autochtonen naar de Inner Harbor, de binnenhaven, om er in een feestelijke mêlée de dag door te brengen. Ze verdringen zich op de wandelpieren, zitten op de kademuren, flirten op de bankjes, baden pootje in het water en drinken een glaasje op de terrassen, terwijl ze elkaar bekijken, joggend, flanerend, kauwend, nippend, kortom, genietend van de geuren en de geluiden en van de onbedorven lucht.

Te midden van dit alles doen acrobaten hun toeren, vertonen jongleurs hun kunsten, mimen de mimespelers, struikelen de clowns en zweven dansers door de lucht. De klanken van jazz, Mozart, rock, hoempa-orkesten, doedelzakken en bou-zouki's versmelten tot een harmonieus ge-roezemoes. En overal ruik je de geuren

van versgebakken brood, kaas, chocolade, geroosterde koffiebonen, garnalen, oesters, souvlaki, soul food, specerijen en kruiden.

Al die geuren en geluiden dalen als manna op de menigte neer vanuit de twee glazen shoppingcomplexen die samen het nu anderhalf jaar oude Harborplace vormen. Het zijn doorschijnende hoven met glazen wanden en groene daken, twee verdiepingen hoog en meer dan een straatlengte lang. Van buiten zie je de bezoekers rondzwermen in ritmisch bewegende scholen als de tropische vissen in het pasgeopende Nationale Aquarium vlakbij.

Hoe is dit wonder tot stand gekomen? Door middel van geld, uiteraard. Het project heeft twintig miljoen dollar gekost. Door vooruitstrevende en vooruitziende stadsbestuurders, zoals burgemeester William Donald Schaef-fer, die in 1971 met de kreet "Baltimore is best" de stoot gaf tot radicale stadsver-nieuwing. Door een opmerkelijke samen-werking tussen mensen die het oude en waardevolle in de stad wilden bewaren en zakenlieden die het geld voor de noodza-kelijke renovatie over hadden.

Maar vooral, en dat erkent iedereen die erbij betrokken is geweest, is het won-der te danken aan James Wilson Rouse, een beminnelijke zoon van Maryland.

ROUSE, nu 67, beschouwt zichzelf als een projectontwikkelaar, maar de men-sen die op zijn gebied met hem te maken hebben gehad noemen hem een visionaire stadsplanner. In de afgelopen vijf jaar heeft hij door zijn aanpak van innoveren-de en baanbrekende projecten overduide-lijk aangetoond dat hij in staat is op een unieke en volstrekt originele manier com-mercie en amusement samen te smeden tot magnetische trekpleisters in voorheen verloederde binnensteden. Zij meest be-kende projecten zijn Faneuil Hall Mar-ketplace in Boston, de Gallery in Phila-delphia's Market Street East en Santa Monica Place, een overdekte winkelgale-rij in het hart van die Californische kust-plaats.

En terwijl hij daarmee bezig was heeft hij zeer duidelijk zijn stempel gedrukt op het hedendaagse denken over de functies en de genoegens van het leven in een stad.

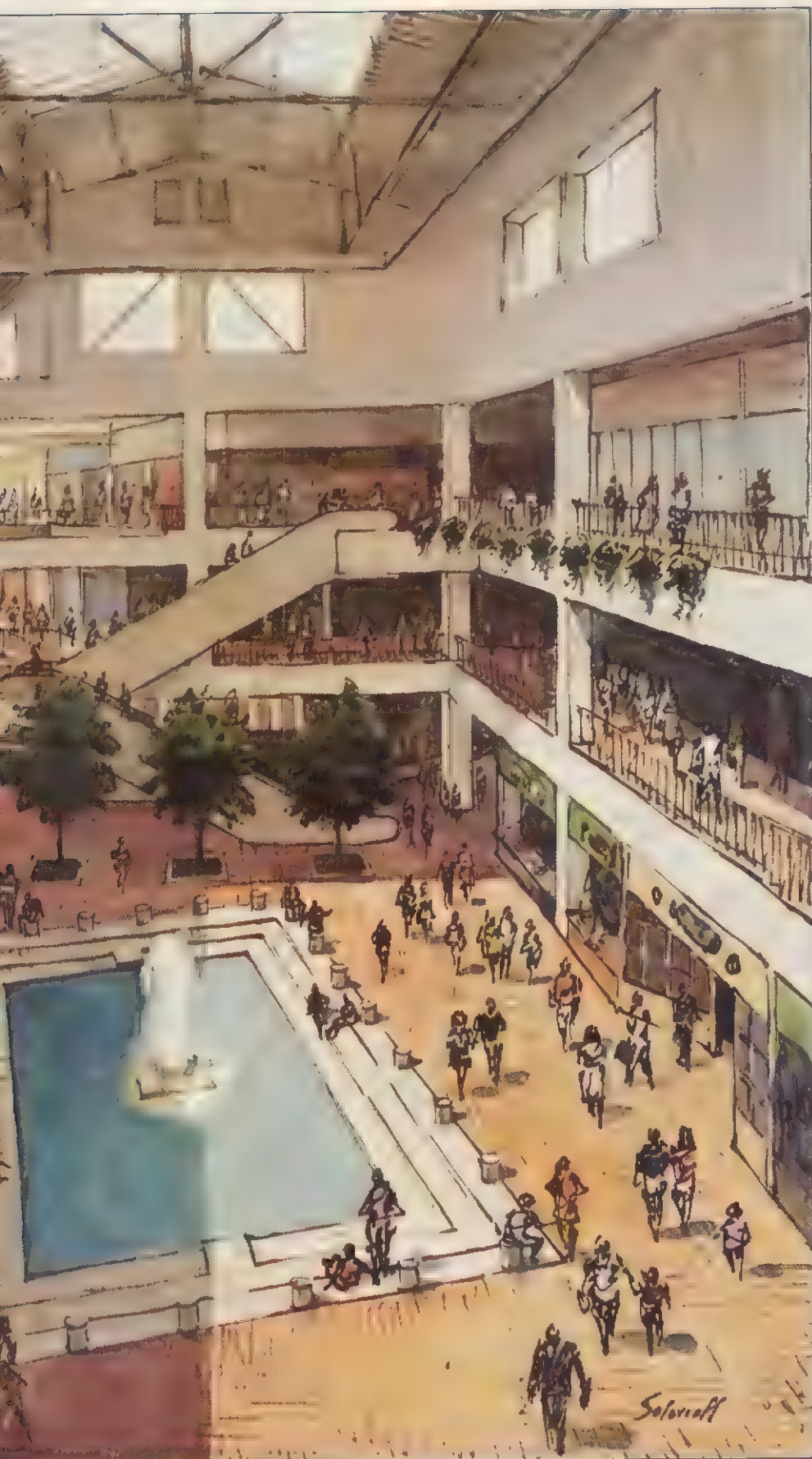
Rouse richt zich in zijn denken en han-delen niet zozeer op geld, grond en gebou-wen, als wel op het vervullen van de be-hoeften en de verlangens van de mensen — een instelling die hem in het begin op zijn minst enigszins verdacht maakte in de ogen van de hypotheekbanken die zijn projecten moesten financieren. Maar hij heeft dubbel en dwars bewezen dat zijn vis-ie juist was, en nergens wordt dat beter aangetoond dan in Baltimore.



Harborplace in Baltimore — het resultaat is weinig minder dan een wedergeboorte



Santa Monica - commercie en amusement op unieke en



olstrekt originele manier samengesmeed tot magnetische trekpleister in voorheen verloederde binnenstad

In het eerste boekjaar, dat in juli 1981 werd afgesloten, trok Harborplace meer dan twintig miljoen bezoekers, méér dan Disney World! Er werd een winst gemaakt van 42 miljoen dollar, 2300 arbeidsplaatsen geschapen en het leverde de stad Baltimore meer dan 1.1 miljoen dollar aan belastingen op.

Maar belangrijker nog is het feit dat Harborplace Rouse volledig in het gelijk heeft gesteld in zijn zienswijze dat de binnenstad "een warme en menselijke plek moet zijn, met een grote variëteit aan keuzemogelijkheden, vol feest en plezier". Net zoals de Faneuil Hall Marketplace in Boston heeft Harborplace Baltimore nieuw leven ingeblazen en een nieuw gevoel van saamhorigheid en burgerzin te weeg gebracht in een gespleten, verlepte en apathisch geworden oude stad.

Het resultaat is weinig minder dan een wedergeboorte: De blanke witteboordenwerkers, die vroeger de stad waren ontvlucht naar de buitenwijken en de forensenslaapsteden, trekken in drommen terug naar de stad. En terwijl vroeger Baltimore door reizigers uit andere staten gemeden werd als de pest, of hoogstens geaccepteerd als "een stad op de route naar een andere stad" bestaat nu meer dan 20% van de bezoekers van Harborplace uit "toeristen" uit omliggende staten.

Jim Rouse zelf is dikwijls aan te treffen onder de flanerende bezoekers, en hij amuseert zich kostelijk. Ondanks het feit dat zijn onderneming, de Rouse Company, een van de grootste ontwikkelings- en beheersmaatschappijen ter wereld is (winst voor belastingen in 1980: 119.5 miljoen dollar) die aan winkelloppervlakte een gebied controleert zo groot als het vorstendom Monaco, is de inmiddels multimiljonair geworden oprichter van dit imperium toch zelden te vinden in de modieuze nachtclubs van New York. Als geboren Marylander voelt Rouse zich het beste thuis met zijn benen stevig op de grond van zijn eigen projecten en het nieuwe Baltimore is hem duidelijk aan het hart gebakken.

In 1955 behoorde hij tot de oprichters van de invloedrijke stadsvernieuwingscommissie, The Greater Baltimore Committee, en een van de samenstellers van een nota getiteld: "Geen achterbuurten meer in tien jaar tijd". Hij is sindsdien nauw bij de ontwikkelingen van "zijn" stad betrokken gebleven.

"De enige legitieme functie van een stad" vindt hij, "is te zorgen voor het leven en het welzijn van zijn burgers" en dat meent hij uit de grond van zijn hart. Rouse is een middelgrote, kalende man met een brilletje die er uitziet als een ouderling van de Anglikaanse kerk. ➤

ONTWIKKELINGEN

Dat is hij dan ook lange tijd geweest.

Als hij rustig wandelend door de paviljoenen van Harborplace loopt is hij niet zozeer een vorst die zijn grondgebied inspecteert maar meer een toerist die zich vergaapt aan de rijkdom aan uitgestalde consumptiegoederen. In het Light Street Paviljoen ruikt hij eens aan de hortensia's bij de ingang, monstert stralend een rijtje delicatessenwinkeltjes, neemt een kijkje in Remembering You, een welvoorziene cadeauwinkel en neust rond in een boutiekje dat vol staat met antieke prentbriefkaarten. Hij wisselt wat grappen met Anthony Hawkins, de 36-jarige, zwarte manager van Harborplace en koopt dan in de vliegerwinkel een "puddler jumper", een houten propeller op een stokje die statig de lucht inzeilt en dan een nat graf vindt in de haven. En hij constateert met voldoening dat op deze drukke doordeweekse dag het hele paviljoen er vlekkeloos schoon en opgeruimd uitziet.

De buitenwijken hebben het levensbloed uit de steden gezogen

de sfeer van de vroegere jaarmarkten en zij fungeren daardoor als een dynamo voor het gezelligheidsleven in de stad.

"De buitenwijken en de zgn. overloopcentra," zegt Rouse, "hebben het levensbloed uit de steden gezogen. Wat er overbleef was een cocktail van armen, etnische minderheden en onaangepasten."

Die exodus uit de steden werd voor een belangrijk deel teweeggebracht door maatregelen van de federale regering, die de autowegen bouwde, goedkope hypotheek verstrekten in het kader van haar woningbouwprogramma en hypotheek-

nl. betere scholen en betaalbare woningen, minder belangrijk geworden voor een aanzienlijk deel van de bevolking. Bovendien, zegt Rouse, verliest het oude ideaal van een eigen huisje op het land met een tuin om te barbecuën tegenwoordig aan bekoring. De jongeren beschouwen "suburbia" als oninteressant en vervelend.

"De grote stad in Amerika is niet bezig te sterven".

De aftakeling van de steden wordt tegengegaan door de steden zelf — door projecten als Faneuil Hall en Harborplace. "De wedergeboorte van de steden begon zich zo'n jaar of tien geleden te voltrekken", zegt Rouse. "Op dit moment beleven we het begin van een omwenteling wat betreft de grote steden, en vooral de centra daarvan. Verhalen over de dood van de steden waren prematuur. De grote stad in Amerika is niet bezig te sterven — er vindt een wedergeboorte plaats."

De Rouse Company selecteert de huurders van de bedrijfsruimten met grote zorg. Toen Harborplace opening waren er 2000 liefhebbers voor een winkelplaats. Er werden er 30 uitgekozen. Rouse zegt daarvan: "Wanneer we een plaats open hebben in een van onze winkelcentra zoeken we naar een huurder die in het kader past, die iets toevoegt aan het geheel". Zelfs de namen van de bedrijven worden van tevoren gecontroleerd om de al te aanstellerige eruit te wieden. Het geheim, zegt Benjamin Thompson, de architect die zowel Faneuil Hall in Boston als Harborplace in Baltimore ontwierp, ligt in "individuele verantwoordelijkheid voor de eigen verkoop gepaard aan een ontzaglijke, chaotische gevarieerdheid."

Na de gigantische rellen die in 1967 vele steden in de Verenigde Staten teisterden en het geloof in de leefbaarheid van de grote stad tot op zijn grondvesten schokten, verklaarde Rouse, gehoord door de Financiële Commissie van de Senaat, dat "de taak om van onze steden weer leefbare plaatsen te maken de grootste opdracht is van onze beschaving". Zonder leefbare en levende steden zou er geen beschaving meer overblijven. Zoals Rouse terecht constateert vonden de steden hun oorsprong in versterkte plaatsen en markten en vooral dit laatste aspect is door hem herontdekt. Zijn unieke creaties ademen



25 eethuisjes zijn bijeengebracht in één van de paviljoens van Harborplace.

rente fiscaal aftrekbaar stelde. De Amerikaanse grote stad was hard op weg hetzelfde lot te ondergaan als de brontosaurus en de dodo.

Maar de steden krabbelden wonderbaarlijkerwijs weer overeind. De oorzaak daarvan ligt, volgens Rouse, in het feit dat in de Amerikaanse gemeenschap de waarden aan het veranderen zijn. Meer dan 65% van alle Amerikaanse huishoudens bestaat op dit moment uit twee inkomensstrekken en meer dan de helft van die huishoudens heeft geen kinderen. Daardoor zijn twee van de belangrijkste argumenten voor het ontvluchten van de stad,

diensten. Een boerderij wordt verkocht en op het land ontspruiten huizen in plaats van aardappelen. Bossen worden gekapt. Dalen worden opgevuld. Beekjes veranderen in riolen. Een autobaan groeit als een zweer in het landschap. Dan komt er een verkeersklaverblad, dan een winkelcentrum erbij en een industrieterein, dan kantoren en ten slotte flatgebouwen. Op deze manier worden de onderdelen van een stad lukraak in het landschap verspreid. Dit irrationele proces levert niet-gemeenschappen op, vormeloze plaatsen zonder enig harmonie, orde of schoonheid, zonder enig respect, noch voor de

Dat zal wel moeten ook. Tegen het eind van deze eeuw zal bijna de helft van alle Amerikanen wonen in huizen die nu nog niet bestaan en op terreinen die nu nog niet ontgonnen zijn. De bevolking van de Verenigde Staten neemt elke maand toe met 300.000 mensen. Tussen nu en het jaar 2000 zal de bevolking van de grote stedelijke centra zijn verdubbeld. Er is een schreeuwende behoefte aan een lange-termijnplanning op het gebied van stadsvernieuwing en stedenbouw die gevoed wordt vanuit alle beschikbare sociale en sociologische disciplines — en door fantasie en voorstellingsvermogen. Zoals Rouse zegt: "onze steden groeien maar op goed geluk, bij de gratie van de lui men van de projectontwikkelaars en de openbare

Winst maakt dromen tot werkelijkheid

James (Jim) Rouse werd in een gezin van zes kinderen geboren aan de oostkust van de staat Maryland, in het plaatsje Easton. Zijn ouders stierven toen hij 16 was, maar Jim slaagde er desondanks in zijn studie af te maken aan de universiteit van Hawaï, de universiteit van Virginia en de universiteit van Maryland, waar hij, met avondstudie, zijn juristendiploma behaalde. Hij kreeg een baan bij de Federal Housing Administration (FHA), het Amerikaanse departement van volkshuisvesting.

In 1939 begon hij, samen met een compagnon, een hypotheekbank in Baltimore, de voorloper van de latere Rouse Company. Toen hij na de tweede wereldoorlog, waarin hij bij de marine diende, in Baltimore terugkwam, werd Rouse betrokken bij de activiteiten van de gemeente om de snel groeiende krottenwijken te saneren. Als lid van talrijke plannings- en beleidsgroepen die zich bezig hielden met huisvesting, kreeg hij naam als deskundige op het gebied van stedelijke problematiek.

Het is eigszins ironisch dat Rouse, die later zich zo fel zou kanten tegen de wildgroei van de nieuwbouwwijken in stedelijke agglomeraties, zijn fortuin juist op dat verschijnsel grondvestte. In 1957 begon Rouse te incasseren op de trek naar de "slaapsteden" door het bouwen van gigantische winkelcentra in de buitenwijken van steden als San Antonio, Keokuk, Iowa en Paramus, New Jersey. Zijn Harundale Mall, in de

buitenwijken van Baltimore, was het eerste

overdekte winkelcentrum dat door een projectontwikkelaar in de V.S. werd gebouwd en het grootste commerciële project in de geschiedenis van Baltimore. Rouse werd bekeerd tot de overtuiging dat de steden weer leefbaar gemaakt moesten worden door de bloedige rellen in de jaren zestig. Hij kwam tot de overtuiging dat de nieuwbouwwijken niet functioneerden als leefbare gemeenschappen en dat de steden een nieuwe greep op het gemeenschapsleven moesten krijgen.

Sinds de oprichting hebben de bedrijven van Rouse meer dan drie miljard dollar in onroerend goed geïnvesteerd — voornamelijk via de eigen hypotheekbank. Op dit moment is er bijna 1 miljard dollar gestoken in onroerend goedprojecten, waaronder 35 regionale winkelcentra die door Rouse Company zijn ontwikkeld en 19 waarover het beheer wordt gevoerd, in 18 staten in Amerika en Canada.

De bedrijven verschaffen werk aan 3000 mensen, waarvan 600 in Columbia. Een dochteronderneming, de American City Corporation, treedt op als consulent voor steden zoals Lowell, Massachusetts, en Akron, Ohio, voor een honorarium van plusminus 20.000 dollar per maand.

Rouse heeft zich teruggetrokken uit de dagelijkse leiding van zijn onderneming, hoewel hij nog wel nominaal voorzitter is van de raad van commissarissen en een, overigens zelden gebruikt, kantoor heeft in het hoofdkwartier in Columbia.

De huidige president-directeur van de Rouse Company, de 50-jarige Mathias deVito, die een salaris heeft van 427.500 dollar per jaar en die, net als Rouse zelf, geen architect is maar jurist, zegt van hem: "Het mooiste bouwwerk dat Jim Rouse ooit heeft opgericht is de Rouse Company".

Sommige critici denken er anders over. Zo zegt er een: "De Rouse Company is niet meer zo creatief als toen Rouse zelf nog aan het roer stond. Ze zijn nu meer bezig met geld verdienen dan met iets anders".

Het beste antwoord op die kritiek wordt misschien wel gegeven door een gezegde van Rouse zelf dat hem beroemd heeft gemaakt in kringen van stedenbouwkundigen: "Winst maakt dromen tot werkelijkheid". Misschien is dat een gedachte waarmee we ons in Nederland weer wat meer vertrouwd zouden moeten maken.

mensen noch voor het landschap."

Maar uiteindelijk is het belangrijkste argument tegen deze kanker van nieuwbouwwijken en slaapsteden niet dat ze lelijk, deprimerend en vervelend zijn, maar vooral dat ze inefficiënt zijn. "Door deze ontwikkeling", zegt Rouse, "worden de afstanden die de mensen moeten afleggen om naar hun werk te gaan, boodschappen te doen, naar de kerk te gaan en om hun liefhebberijen en sporten te beoefenen vergroot. Deze activiteiten zouden elkaar moeten versterken. In plaats daarvan worden ze door de grote separatie ontkracht en daardoor ook de waarden die door een concentratie van dit complex zouden worden verstrekt. Deze verwatering van het gemeenschapsleven is onmenselijk — het werkt dehumaniserend".

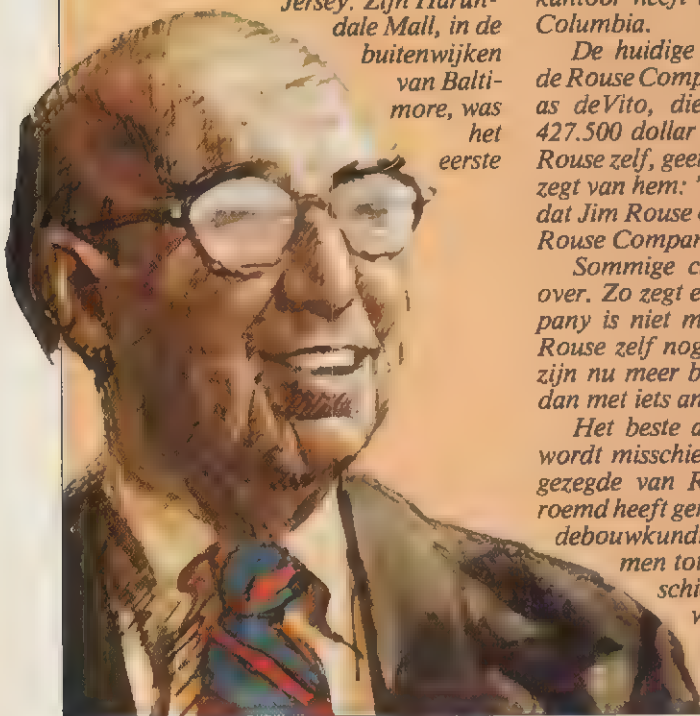
Verschillende soorten huizen voor verschillende bevolkingsgroepen

Maar, zegt Rouse erbij, er is waarschijnlijk geen grote stad in de Verenigde Staten die een werkelijk allesomvattend en geloofwaardig plan voor de ontwikkeling op lange termijn heeft.

Planning is het sleutelwoord voor alles wat Rouse onderneemt. Dit wordt misschien het best gedemonstreerd aan de hand van het voorbeeld van Columbia, in Maryland. Dit is een nieuwe gemeenschap die door de Rouse Company — die er ook zijn hoofdkwartier heeft — werd ontworpen en ontwikkeld van de grond af aan, tot en met de vorm en de kleur van de straatverlichting (wit en rond). Het hele gebied van ruim 75 vierkante kilometer (ter grootte van b.v. Manhattan) werd in negen maanden tijd opgebouwd, zonder dat daar veel ruchtbaarheid aan werd gegeven. Met opzet, want anders waren er ongetwijfeld speculanten op afgekomen die er kavels gekocht hadden om de prijs op te drijven.

Met als voorbeeld de Engelse tuinsteden werd Columbia opgezet met drie doelen voor ogen: de instandhouding van het natuurlijke landschap, de beschikbaarheid van verschillende soorten huizen voor verschillende bevolkingsgroepen en het scheppen van werkgelegenheid.

Met een totale bevolking van bijna 60.000 zielen, een hoogwaardige scholengemeenschap, filialen van vier "colleges", een ziekenhuis en bijna 30.000 banen is Columbia nu vijf dorpscentra rijk met goedlopende winkels en elk bestaande uit vier of vijf gemeenschapskernen. Van de bevolking is 20% zwart. "Columbia functioneert", zegt Rouse, die er zelf woont in een



ONTWIKKELINGEN

eenvoudige, moderne bungalow, "het is geen halfbakken Utopia. We hebben een goed gebruik gemaakt van het beschikbare land — bijna 30% van Columbia bestaat uit parken. Beekjes, stromen en uiterwaarden zijn intact gebleven. Het is ook een levend bewijs dat verschillende rassen heel goed samen kunnen gaan. Dat is het belangrijkste facet van Columbia — de opmerkelijke verbetering in de verhouding tussen de rassen."



Mathias de Vito, president-directeur van de Rouse Company — 427.500 dollar per jaar

Een recent onderzoek in Columbia heeft aangetoond dat 63% van de nieuwe bewoners er naartoe zijn gekomen omdat zij hun kinderen wilden laten opgroeien samen met kinderen van andere raciale groepen. "Rassenproblemen kunnen alleen maar in steden opgelost worden", zegt Rouse. De Rouse Company was een van de eerste commerciële ondernemingen in de Verenigde Staten die — in het Harborplace project — een speciale eenheid creëerde met de vooropgezette bedoeling een kans te bieden aan "zwarte" bedrijven. Van de 134 winkels en ambachtelijke bedrijfjes in Harborplace worden er 18 door negers gedreven. De meeste ervan gaan bijzonder goed, ondanks het feit dat, zoals Rouse het uitdrukt, "zwarte mensen niet de naam hebben erg succesvol te zijn in zaken". Meer dan 40% van de mensen die een baan hebben gevonden in Harborplace is gerekruteerd uit de minderheidsgroeperingen. En ze doen het goed. ■



RODAMCO IN DE V.S.

De interessante visie van James Rouse op de mogelijkheden van Amerikaanse shopping centra was voor Hexalon Real Estate aanleiding om al in 1976 met de Rouse Company in zee te gaan. Het beleggen in een druk bezocht winkelcentrum — of zoals de Amerikanen zeggen 'shopping

center' of 'shopping mall' — is interessant vanwege een zekere 'inflatievastheid' van de belegging. In de Verenigde Staten is de huur in een winkelcentrum namelijk gekoppeld aan de geldomzet! De huur bestaat doorgaans uit twee delen, een basishuur en een gedeelte gebaseerd op de dol-



larverkopen van de winkel.

In Hexalon Real Estate worden de Amerikaanse onroerend goed belangen van Rodamco gekanaliseerd. Hexalon Real Estate Inc. is een joint venture van enkele grote, voornamelijk Nederlandse institutionele beleggers zoals Rodamco, het onroerend goed beleggingsfonds van de Robeco Groep. Ook particulieren participeren in Hexalon Real Estate. Het hoofdkantoor van

Hexalon is gevestigd in Atlanta in de Amerikaanse staat Georgia. Het totale vermogen is circa 850 miljoen gulden. Hiervan is 55 procent belegd in winkelcentra en 45% in kantoren.

De bovenstaande kaart van de Verenigde Staten toont de geografische spreiding van de projecten. In Harborplace, het Rouse project in Baltimore, is zo'n 3 à 4 procent van de portefeuille van Hexalon belegd.



745 5th Avenue, New York

De nieuwe Audi 80

Op 't eerste gezicht is het de bekende, fraai gestroomlijnde en uiterst complete Audi 80. Maar wie hem even wat aandachtiger bekijkt, ziet de veelbetekende letters CD. En inderdaad, die betekenen nogal wat. In de eerste plaats een 1,9 l vijfcilinder motor van 85 kW (115 pk). Goed voor een acceleratie van 0-100 km/h in 10,3 seconden en een topsnelheid van 181 km/h. Minder hard gaat 't met de brandstof. Vooral dankzij de 4+E-versnellingsbak en de aerodynamische frontspoiler is de Audi 80 CD een zuinige auto te noemen. Met een verbruik (volgens ECE-A 70 norm) van 1 op 9,7 in de stad, 1 op 15,4 bij 90 km/h constant en 1 op 11,8 bij 120 km/h constant.



CD. De top tachtig.

Wat het comfort betreft is de Audi 80 CD daarentegen zeer royaal. Zo is de bestuurdersstoel ook in hoogte verstelbaar.

De opengewerkte hoofdsteunen vóór treft u eveneens op de achterbank aan. En het sportieve stuur, de lichtmetalen velgen en de koplampsproeiers maken het geheel compleet.

De Audi 80 CD. Een perfecte auto voor economen met een sportieve rijstijl. Bel de importeur, Pon's Automobielenhandel in Leusden (033-949291) voor een proefrit.

De nieuwe Audi 80 CD. Comfortabel & Dynamisch.



Voorsprong door techniek



Het falen van een systeem of het wonderlijke leven van John Law

DOOR DR. J. M. FUCHS

De Nederlandse blijspel-dichter Pieter Langendijk die leefde van 1683 tot 1756 dankt zijn bekendheid voornamelijk aan zijn blijspelen; een enkel stuk van hem wordt nog wel eens opgevoerd — vooral "Het wederzijdsch huwelijksbedrog" uit 1712. Langendijk was knap in het bedenken van pakkende titels, zoals "De Zwetser en de Wiskunstenaar" of "'t Gevluchte juffertje". En wat dacht u van "Quincampoix of de windhandelaars" uit 1720, waarin hij een zekere Beatris deze fraaie regels laat zeggen.

"Ach broeder Eelhout, wat is ons overkomen?

Mijn man doet anders niet dan van de Zuidzee droomen; 's Nachts staat hij in zijn bed wel tienmaal overend. En roept:

Schrijf op mijnheer in banco 10 percent!"

Maar dit wordt geen studie over een Nederlands blijspel-dichter. Dit wordt een verhaal over geld, over manipulaties met geld en over een man die hierbij een tijdlang als een soort tovenaars optrad: John Law. Zijn levensverhaal komt men niet alleen tegen in boeken over economie of geldverkeer, nee, hij paradeert ook in verhalen over beroemde misdrijven: "Les grands procès de l'histoire"; "Die grosze Diebe"; "Famous trials".

John Law werd in 1671 in Edinburg geboren. Daar was zijn vader een niet onbemiddeld man; hij dreef een goudsmidswinkel met onvermijdelijk daarbij een geld- en wisselhandel. Law kwam dus van kinds af aan in aanraking met geld en goud.

Op twintigjarige leeftijd trok hij naar Londen. Hij zat graag aan de speeltafel en had, zoals dat toen genoemd werd, de nodige galante avonturen. Hij had zelfs de meest aangename betrekkingen met de zuster van een graaf; dat liep uit op een duel, waarbij hij zijn tegenstander dodelijk verwondde. De gevolgen bleven niet uit; hij werd voor dit geval ter dood veroordeeld. Gelukkig voor hem werd zijn vonnis omgezet in levenslange gevangenisstraf. Hij liet het niet op zich zitten en ontvluchtte uit zijn goed bewaakte cel en zocht zijn heil op het continent. Hij ging rondkijken in ons eigen Holland.

Carrière op het vasteland

Dat was toen nog een voorbeeld van een land waar kolossale prestaties werden verricht op handelsgebied, dus Law voelde er zich onmiddellijk thuis. Wat hem vooral trok in Amsterdam was de toen ook al bekende en befaamde beurs. Law keek goed rond, hij schijnt zelfs een tijdje gewerkt te hebben op het kantoor van de Engelse gezant. Beau Law, zoals de dames hem graag noemden, maakte niet alleen vorderingen aan de speeltafel maar ook in de liefde en ondertussen vergaarde hij heel wat kennis over handelspolitiek en geldhandel. Hij reisde veel: naar Parijs en Venetië, naar Genua en Florence, naar Napels en Rome. Zijn geluk bij het spel liet hem niet in de steek. Zoals het zo mooi staat op getekend in een oud Nederlands boekje over Law: "Te koop lopende met de welwillendheid van een losbandig ridder, de koelbloedigheid van een speler en de scherpzinnig-



John Law — avonturier, gentleman en financieel

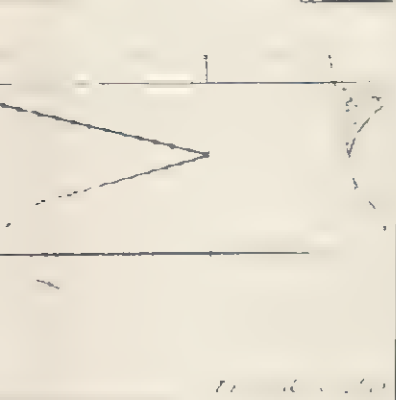
heid van een volleerd politicus."

Financiële hervormingen

Hij ging ook weer terug naar Schotland: want hij rekende erop dat dat ongelukje bij het duel en de ontvluchting uit Engeland wel door de vingers zouden worden gezien.

Zo gaat dat met een man van het formaat van Law. Hij had allure en dat zou hij blijven houden. In Schotland kwam hij op de proppen met een groot plan voor financiële hervormingen. Een machtig stuk werk; alleen, hij kreeg bij de Schotten en zeker bij de regering, geen poot aan de grond. De vereniging van Schotland

John Law was een avonturier en een financieel genie. Hij slaagde erin gedurende korte tijd de totale economie van het achttiende-eeuwse Frankrijk in zijn greep te krijgen door de uitgifte van aandelen in zijn overzeese handelmaatschappij. Maar de handel bleek windhandel.



genie.

en Engeland stond voor de deur: hij wist dat hij nu zeker niet op gratiëring behoefde te rekenen.

Weer op de vlucht

Wat stond hem anders te doen, dan weer in Europa te gaan rondtrekken. Eerst maar eens in Brussel rondkijken; daarna in Parijs, waar hij zelf

biljetten liet drukken van achttien Louis, die hij ook graag gebruikte bij de speeltafel. Zijn succes in het spel was zo groot dat de prefect van politie hem beleefd maar zeer dringend verzocht zijn geliefde Frankrijk maar te verlaten. Weer dus de koffers gepakt, weer afscheid genomen van zijn vele vriendinnen, weer naar Italië en naar Duitsland. Hij zat niet stil; hij had ideeën en gedachten over geld en geldwezen en hij zette dat allemaal heel duidelijk en helder op papier en hij zond allerlei verhandelingen aan alle mogelijke hoogwaardigheidsbekleders in Europa. Want connecties maken en er gebruik van maken behoorde ook bij zijn leefwijze.

Zijn grote kans kwam in 1715. Toen had hij een mooi contact opgebouwd met de hertog van Orleans. Toen Lodewijk XIV in dat jaar stierf en zijn opvolger slechts zes jaar oud was, werd deze hertog tot regent benoemd. Dat was de gouden kans voor Law om Frankrijk, de hertog en zichzelf te helpen. Het land verkeerde in een grote financiële crisis. Alles werd in het werk gesteld om de economie van de ondergang te redden. Law verscheen als redder in de nood. De hertog hield niet van werken; hij tekende elk stuk dat hem voorgelegd werd en hij liet werk dat hij zelf zou moeten doen aan zijn vertrouwelingen over. Hij verveelde zich stierlijk maar hij begreep wel dat er iets moest gebeuren om de totale wanorde de baas te worden. Je zou kunnen zeggen: de hertog zat te wachten op Law en Law zat te wachten op de hertog. Dat kon niet missen. Gelukkige omstandigheid: de heren

kenden elkaar al vele jaren zeer goed van de speeltafel.

Directeur van de Banque Générale.

Binnen veertien dagen nadat de koning dood was, zat Law al in Frankrijk. Hij was meteen druk bezig om het project dat hij in zijn hoofd had, aan de regent te kunnen aanbieden: het lukte hem niet meteen. Juist daardoor werd Law extra gemotiveerd, zoals dat nu zou worden genoemd. Zijn plan behelsde de oprichting van een bank die biljetten aan toonder zou uitgeven en tevens als kassier van de staat zou optreden door zich te belasten met de inkomsten van de kroon. De regent had daar wel oren naar, maar de minister van financiën voelde er niets voor. Maar dat was geen tegenstander voor een man als Law. Die schreef een paar extra brieven aan de regent. "De tijd dat gij het regentschap zult waarnemen, is voldoende om bij bekwame leiding het aantal inwoners op 30 miljoen te brengen, het inkomen van de staat op 3000 miljoen pond en

dat van de koning op 300 miljoen pond."

Dat deed de deur dicht voor de regent. Law mocht zijn systeem invoeren. In 1716 kreeg hij machtiging een bank op te richten onder de naam van Banque Générale met een kapitaal van zes miljoen pond. Hij werd zelf directeur. De bank was een onmiddellijk succes. Het uitgegeven bankpapier was zo in trek dat men het ging verkiezen boven baargeld; het ging zelfs zo goed, dat daarna bepaald werd dat alle ontvangers van de belasting de biljetten van de bank moesten aannemen als wettig betaalmiddel. Law's droom was werkelijkheid geworden.

De Compagnie de l'Occident

Als het hierbij was gebleven had de man hoogstens stof geleverd voor een aardig stukje in een boek over het bankwezen. Maar er lag nog heel wat meer in het verschiet. Zoveel dat Law zijn plaats zou krijgen in het kabinet van de grote dieven.



De Rue de Quinquempoix in Parijs waar John Law woonde. De mensen verdrongen elkaar om de aandelen te bemachtigen.

WINDHANDEL

Voor dat verhaal moeten we nu Parijs verlaten en op stap gaan naar Amerika, en wel naar de rivier de Mississippi, de vader van de rivieren, zoals de oorspronkelijke bewoners die rivier noemden. Al in 1782 nam de Fransman La Salle het gebied van de Mississippi in bezit voor zijn vorst, maar hij kon de rivier bij een volgende tocht niet terugvinden. Pas vele jaren later konden pogingen in het werk gesteld worden om het land tot ontwikkeling te brengen. Zoals ook in ons land gebeurde dat met compagnieën. Voor het gebied waar wij het over hebben, was dat de Compagnie de l'Occident. Het oorspronkelijke fonds was vastgesteld op 100 miljoen pond, verdeeld in 200.000 aandelen van 500 pond. De compagnie kreeg het recht handel te drijven op Louisiana en mocht tevens de daar bemachtigde bevervellen in Canada verkopen. Law was nauw bij de oprichting betrokken en kreeg door het directeurschap van zijn bank de gehele handel op Amerika in zijn handen. Daar was het hem echter niet in eerste instantie om te doen. Hij ging aan het werk met aandelen. In Louisiana kon je rondlopen tussen bergen van goud, zilver, koper, lood en kwik; geen heuvels, maar echte bergen. Aan wie het maar wilde zien, liet men schitterende kopergravures zien, waarop de "wildes" in diepste verering klompen goud kwamen aanbieden aan de blanken. De gelovige burgerman werd niet vergeten: er circuleerden platen waarop inboorlingen op hun knieën smeekten of ze toch maar alsjeblieft mochten worden gedoopt. De mensen vlogen op de aandelen af. Resultaat: Law's compagnie, want zo mocht men het consortium wel noemen, werd uitgebreid met andere bestaande compagnieën.

Een wereldimperium

Zijn handelspatenten omvatten zowel Kaap de Goede Hoop als de kusten van de Rode Zee, Siam en China, Japan en Zuid-Amerika. Het werd een wereldimperium, en Law's beloften werden steeds

*Mijn tovrende lantaarn vertoond,
Naar 't leven, misselijke Bobblen,
Versierd van een die, na vals dobblen,
Met Pluto's LAWren werd gekroond.*



mooier — een dividend van 200 pond op een aandeel van 500 pond. Het enthousiasme kwam nu pas goed op gang. Heel Frankrijk wilde die aandelen hebben. Law woonde oorspronkelijk in een bescheiden straat, de Rue de Quincampoix (de straat uit Langendijks blijspel!). Daar wachtten graven en hertogen, markiezen en freules uren en uren om hun opwachting te maken bij de grote man om zo zijn aandelen in de wacht te slepen. De bewoners van de bescheiden straat gingen hun kamers verhuren. Geschiedschrijvers vertellen ons dat er slechts twee aristocraten waren die zich hardnekkig bleven verzetten tegen het systeem van Law. De rest trok naar de straat waar Law woonde. Daar lag het fortuin voor het grijpen. Het gewone volk kwam ook opdagen. Besloten werd dat aan de ene kant van de straat hoge heren en dames naar binnen mochten en aan de andere kant het gewone volk. Er kwamen hekken aan beide zijde van de straat. Het

mooiste verhaal vertelt dat er steeds een bultenaar aanwezig was; bij gebrek aan een schrijftafel kon men tegen een bescheiden bedrag van zijn bult gebruik maken om de inschrijfbiljetten te ondertekenen.

Law zocht het hogerop en trok naar een huis op de Place de Vendôme. Later huurde hij zelfs het Hotel de Soissons. In de tuinen van dit prachtige huis vestigden zich tegen hoge huren allerlei makelaars, sjacheraars en tussenpersonen in tentjes en kraampjes om hun diensten aan te bieden. Want de vraag was zo groot dat het niet meeviel de aandelen van de compagnie te pakken te krijgen.

Law werd de belangrijkste en meest bezochte man van Parijs. De prijzen van de aandelen stegen soms 10 tot 20 procent in een paar uur tijd. 's Morgens stond je arm op, 's avonds ging je rijk naar bed. Sterke verhalen deden de ronde. Law zei tegen zijn koetsier dat die eens moest omzien

naar een vervanger. 's Avonds kwam de man bij Law met twee collega's. Of mijnheer Law maar een keus wilde doen, dan kon Law's koetsier de ander voor zijn équipage gebruiken. Een bewijs dat iedereen rijk kon worden. Nietwaar?

Moeders, dochters en kleindochters

Het publiek dat aandelen wilde kopen was zo koopziek dat Law zijn systeem ging verfijnen. Hij bepaalde dat slechts zij die vier oude aandelen konden tonen een nieuw aandeel zouden kunnen kopen. Dat werkte prachtig. Speculanten wierpen zich op de oude aandelen en het resultaat was dat de oude aandelen, de zogenaamde mères, en de nieuwe aandelen, de filles, geweldig in waarde stegen. Geen wonder dat er na de moeders en de dochters ook nog kleindochters kwamen; alleen wie een moeder en een dochter had, kon een kleinkind krijgen. Er waren nog listiger trucs. Law had een veertigtal



*Zo't komt, zo't gaat is het loon van
het dobbelen,
Maar ach, de bobbel winst vervalt!
Nu had ge een rijsjen aangenomen
Om LA We bobbelrijkste droomen te
ontcijferen*

agenten in dienst. Op een gegeven ogenblik, bijvoorbeeld bij een fluitsignaal, het luiden van een klok of het neerlaten van een gordijn, kochten die veertig man, die elkaar helemaal niet kenden, de aandelen op tegen elke prijs. Gevolg was dat de notering razendsnel omhoog liep. Wie in de laatste maand van 1718 20.000 pond in geld had gebruikt om aandelen te kopen, kon aan het eind van 1719 de lieve som van twee miljoen in goud beuren. Er zijn een honderdtal namen bewaard gebleven van mensen die tijdens het werken van Law's systeem meer dan 20 miljoen verdiend hebben.

De stad Parijs werd overstroomd door vreemdelingen. Door alle toestanden werd alles wel duurder: om te beginnen groente, vlees, brood en natuurlijk de huren van de huizen. Het systeem begon in zijn voegen te kraken. De slimmeriken die grote fortuinen aan het systeem te danken hadden, begonnen iets te ruiken. Zij

voelden instinctmatig dat het met het systeem zou mislopen en namen winst. De markt werd overstroomd met aandelen. Er kwam een lawine aan papiergeld los, die in wezen zonder enige dekking was uitgegeven. Law zag de bui wel hangen, maar hij had niet verwacht dat het in zo korte tijd totaal fout zou gaan. Hij liet zich niet kennen. Law was niet katholiek; helaas was dat nodig om een openbaar ambt te bekleden; geen nood; hij ging over tot de katholieke godsdienst, tegen een aardig bedrag natuurlijk, en liet zich benoemen tot Contrôleur Général des Finances. Hij kon nu zelf de nodige maatregelen treffen: meer dan dertig decreten werden uitgevaardigd. Het aardigste daarvan bepaalde dat niemand, wie dan ook, zelfs geen kerkgenootschap of godsdienstige vereniging, meer dan 500 pond in gemunt geld in voorraad mocht hebben; vlak daarop werd definitief het gebruik van gouden munten afgeschaft en kort daarop dat van zilveren. Een

nieuw beroep begon te bloeien; dat van goudspion, lieden die er op uit waren anderen te betrappen op het bezit van goud of zilver.

Het einde komt

Het systeem begon tegen zijn eind te lopen. Het heeft maar acht maanden geduurd, namelijk van juni 1719 tot februari 1720. Het beursleven kwam tot stilstand. Er volgden nog wat maatregelen van despotische aard. Er werd in tegenstelling tot vroeger nu getracht elke speculatie de kop in te drukken. Het gerucht over een staatsbankroet begon de kop op te steken en dat was niet tegen te houden. De hertog van Orleans, die maar al te graag het spelletje met Law had meegespeeld, hing zijn huik naar de wind — hij zond eerst Zwitserse huursoldaten ter bescherming; daarna werd Law in de gevangenis gesmeten. Overigens maar voor twee dagen. Hij kon in een vergadering van notabelen het woord voeren en zijn schitterende welsprekendheid bracht hem

weer de vrijheid. Hij probeerde het spel nog even te vervolgen. Zijn rol was echter uitgespeeld. Zijn positie was onhoudbaar geworden. Het volk eiste zijn hoofd. Law zag dat hij weg moest zien te komen. Een rijke dame, een vriendin van de hertog, zond hem haar koets en Law kon naar het veilige buitenland komen, praktisch als een bedelaar. Natuurlijk had hij een aardige zakcent bij zich en een fraaie diamant van hoge waarde. Dat was alles. Verder geen geld of goud? Nee, niets. Hij had van zijn vermogen in Frankrijk grond en nog eens grond gekocht. Dat was voor hem de belegging, waarin hij vertrouwen had. En die grond kon hij bij zijn vlucht niet meenemen. Hij begon weer door heel Europa te trekken. De tsaar van Rusland zond hem zelfs een speciale koerier met de uitnodiging om naar zijn land te komen om daar de financiën eens te komen regelen. Law bedankte; hij zag het niet meer zitten. Hij dook dan hier, dan daar op. Met grote voorliefde voor Venetië, waar hij in 1729 stierf.

Epiloog

Een biograaf vertelt dat overal waar Law verscheen hij steeds meteen werd opgemerkt: zijn hoge gestalte, zijn volmaakte figuur, zijn beschaafde manieren, zijn innemend gezicht en zijn meeslepende welsprekendheid maakten hem tot iemand die meteen de aandacht trok. Diezelfde auteur schetste Law tot slot aldus: "Ziet, hoe een man, gedurende meerdere jaren van zijn leven door vorsten, edelen en een ganse volksmassa op de handen gedragen, meer dan menig vorst ter wereld, en door wiens handen miljoenen waren gegaan, eenzaam in den vreemde, onder bijna gebrekkelijke omstandigheden, het leven verlaat!"

Dr. J. M. Fuchs is oud-redacteur van Het Parool en free-lance publicist. De illustraties zijn overgenomen uit een verzameling spotprenten over de windhandel in de 18e eeuw, welwillend ter beschikking gesteld door Drs. E. P. van Dijk te Amsterdam.



Over de hele wereld werken inventieve geesten aan oplossingen voor de energieproblematiek. De Amerikaanse luchtvaartingenieur Paul MacReady ontwierp eerst een vliegende fiets. Nu laat hij de wereld versteld staan met een vederlicht vliegtuig dat wordt aangedreven door zonne-energie.

DE SOLAR CHALLENGER

DOOR ROB MOL

Na een frustrerende periode van vijf weken wachten op goed weer werd op 7 juli 1981 luchtvaartgeschiedenis gemaakt toen een merkwaardig uitzienend maar sierlijk vliegtuigje vanaf het vliegveld Cormeilles-en-Vexin/Pontoise bij Parijs met een stijgsnelheid van 30 meter per minuut naar 3353 meter hoogte klom en koers zette naar Engeland. Vijf uur en drieëntwintig minuten later landde het behouden, en volgens schema, op de Engelse luchtmachtbasis Manston in Kent. De eerste internationale vlucht op zonne-energie was een feit.

Een totaal nieuwe kijk op de basisproblemen van het vliegen

Aan de stuurknuppel zat de 28-jarige Steve Patek uit Californië. Zijn vlucht werd van nabij gevolgd door de ontwerper van de Solar Challenger, Paul MacReady, en door verslaggevers van pers, radio en televisie, die er uiteraard zeer op gebrand waren deze historische gebeurtenis mee te maken. Voor MacReady betekende het de bekroning van vele jaren arbeid en een derde overwinning van de zwaartekracht: in 1977 won zijn door spierkracht aangedreven vliegtuig, de Gossamer Condor, een prijs van honderdduizend dollar door in zeven minuten een achtvormig parcours van 1,9 kilometer lengte af te leggen in Californië.

Twee jaar later haalde zijn Gossamer Albatros de krantekoppen in de hele wereld toen het met wielrenner en biochemi-

cus Bryan Allen op de pedalen en aan de stuurknuppel het Engelse Kanaal overstak van Folkestone naar Cap Gris Nez in 2 uur en 49 minuten, met een gemiddelde snelheid van 14,2 kilometer per uur — en daarmee voor MacReady een prijs van meer dan 200.000 dollar binnenhaalde.

De Solar Challenger won geen prijs met zijn prestatie, maar deze eerste vlucht, uitsluitend op zonne-energie, bracht wel erkenning en bewondering

voor MacReady en zijn vlieger Steve Patek, die hiermee hadden aangetoond dat zonne-energie met succes kon worden gebruikt.

Direct nut heeft het Solar Challenger-project niet. Het zal niet leiden tot luchtvlotten die de verbindingen tussen steden en continenten onderhouden op zonne-energie. Daarvoor valt de balans tussen de kosten en de baten te ➤

Steve Patek, piloot van de Solar Challenger. Vliegen op 1/4 P.K.





De Solar Challenger: 16.128 zonnecellen leveren 2.700 watt, goed voor 64 kilometer per uur

negatief uit, althans wat het vliegen aangaat. Paul MacReady is de eerste om dat toe te geven. Zoals hij ook erkent dat zijn eerdere hersenspinsels, de met menselijke spierkracht voortbewogen vliegtuigen, geen enkel direct praktisch nut hadden, behalve het winnen van de grote geldprijzen die ervoor uitgelooft waren.

"Naar mijn mening is er geen enkele toepassing te bedenken voor mijn pedaal-vliegtuigen", zegt hij, "en het was me eerlijk gezegd ook in eerste instantie om die prijzen te doen. Maar het werk aan die ontwerpen heeft me wel een totaal nieuwe kijk op de basisproblemen van het vliegen gegeven. Het construeren van een vliegtuig dat in staat was in de lucht te komen en te blijven met een vermogen van een kwart paardekracht was een geweldige uitdaging. Ik moest me helemaal opnieuw bezinnen op de grondslagen van doelmatigheid en efficiency — alles moest zo licht mogelijk en de luchtweerstand moest tot het uiterste verminderd worden. En als je er in slaagt te vliegen met maar ¼ PK, hoeveel, of hoe weinig, vermogen heb je dan eigenlijk nodig om je over de grond te verplaatsen? Ik ben nu bezig met voertuigen die het midden houden tussen een fiets en een auto. Ik heb een soort race/fiets/auto ontwikkeld die ruim honderd kilometer per uur haalt — op spierkracht! Je kunt je dus voorstellen dat je iets dergelijks kunt maken voor woonwerkverkeer zodat je met behulp van een

superzuinig bromfietsmotortje droog en comfortabel van A naar B rijdt voor een fractie van de kosten die je nu kwijt bent voor een zogenaamde zuinige auto".

Dezelfde overwegingen gelden voor de Solar Challenger. De 16.128 zonnecellen die hem van voldoende energie voorzagen

Paul MacReady — speciale materialen



om de oversteek te maken kostten een klein vermogen en leverden niet meer dan 2,700 Watt op een hoogte van 3,566 meter.

Net voldoende om de door een speciaal computerprogramma uitgekende propellor te laten draaien met 300 toeren per minuut en het vliegtuigje een snelheid te geven van 64 kilometer per uur. De overtocht van de Solar Challenger duurde 5 uur en 23 minuten; Bleriot was 5 uur sneller toen hij in 1909 het Kanaal overstak in 23 minuten.

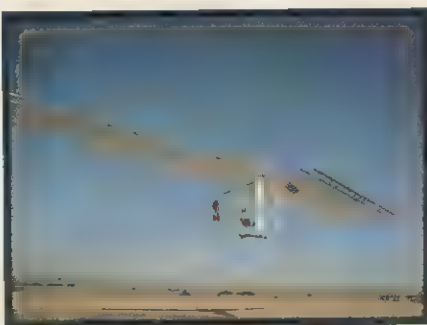
De speciale materialen die MacReady gebruikte om de Solar Challenger zo licht en toch zo sterk te construeren werden ter beschikking gesteld aan Dupont, die ook de hele onderneming sponsoorde en daarin uiteraard een goede aanleiding zag die materialen te pousseren.

De totale kosten van de operatie Solar Challenger zijn niet bekend. Waarschijnlijk zou je voor dat bedrag een gebruikte DC-9 kunnen kopen. Maar daar gaat het niet om. Bleriots vlucht gaf de stoot tot de ontwikkeling van de luchtvaart met verbrandingsmotoren die, samen met de andere technologische revoluties die zich parallel voltrokken, onze wereld gemaakt hebben tot wat ze is. Die revolutie steunde op het ongelimiteerde gebruik van een grondstof die nu schaars begint te worden. Paul MacReady's inspanningen zijn erop gericht de stoot te geven tot een nieu-

In het spoor van Icarus, Da Vinci, Liliënthal en de gebroeders Wright.

Paul MacReady werd geboren in New Haven, Connecticut, U.S.A. in 1925. Van jongsaf aan bezeten van alles wat met luchtvaart te maken had haalde hij al op zestienjarige leeftijd zijn vliegbrevet. In de tweede wereldoorlog vloog hij als instructeur bij de Amerikaanse marine.

Zijn studie na de oorlog richtte zich uiteraard ook op de luchtvaart. Aan de Yale universiteit hield hij zich bezig met de aerodynamica en de constructie van zweefvliegtuigen. Hij kocht een wedstrijdswever waarmee hij tijdens de nationale kampioenschappen in Wichita Falls, Texas, de tweede plaats veroverde. Een niet geringe prestatie voor een 21-jarige. In 1948, 1949 en 1953 werd hij nationaal kampioen zweefvliegen. Daar tussendoor experimenteerde hij op het tot dan toe vrijwel onontgonnen terrein van het vliegen in golfstijgwind op grote hoogte. In 1956 bereikte hij de top in de zweefvliegerij door, als eerste Amerikaan, in Frankrijk het wereldkampioenschap te behalen.



De Gossamer Condor — het eerste door spierkracht aangedreven vliegtuig.

MacReady heeft wezenlijke bijdragen geleverd aan de technische ontwikkeling van het zweefvliegtuig. Hij is een pionier op het gebied van het vliegen in golfstijgwind en de bestudering van meteorologische processen in de atmosfeer. Die laatste specialiteit leidde onder meer tot de oprichting van een bedrijf dat zich bezig houdt met het maken van regen met door vliegtuigen uitgezaaid zilverjodide. Een techniek die in droge gebieden over de hele wereld wordt toegepast. En passant vond hij ook de MacReady-ring uit, een soort boordrekschijf die voor zweefvliegers over de hele wereld een onmisbaar instrument is geworden.



De Gossamer Albatros — vliegt van Engeland naar Frankrijk.

In 1970 stichtte MacReady Aero-Vironment Incorporated, een bedrijf dat zich bezig houdt met de fabricage van aerodynamische hulpstukken die de luchtweerstand van vrachtwagens moeten verminderen. Het bedrijf houdt zich verder bezig met de ontwikkeling van technieken om luchtverontreiniging tegen te gaan, met onderzoek naar wervelstormen om vliegtuigvleugels en met experimenten op het gebied van windenergie.

In 1977 kreeg hij internationale bekendheid als ontwerper van de "Gossamer Condor", het eerste vliegtuig dat er in slaagde een oude droom te verwezenlijken: het afleggen van een gesloten parcours, aangedreven door menselijke spierkracht. Hiermee won hij de Henry Kremer-prijs ter waarde van 100.000 dollar.

De Condor is te zien in het Smithsonian Museum in Washington, samen met de Flyer van de gebroeders Wright en de Spirit of St. Louis van Lindbergh. Twee jaar later ontwierp hij de Gossamer Albatros, een vliegtuig met een spanwijdte van 32 meter, maar met een eigen gewicht van niet meer dan 25 kilo, dat, voortbewogen door de beenspieren van de bestuurder, Bryan Allen, met succes het Engelse Kanaal overstak. Na afloop werd aan MacReady in Londen door Prins Charles de Trofee van de Royal Aeronautical Society overhandigd samen met een cheque van 213.000 dollar die, eveneens door Kremer, al jaren geleden voor een dergelijke prestatie was uitgelooft. Weer twee jaar later volgde de triomf van de Solar Challenger. MacReady woont en werkt in Californië met zijn vrouw Judy. Zijn zoons Parker, Tyler en Marshall studeren nog en waren alle drie als testvliegers betrokken bij de projecten van hun vader.

we technologische revolutie die nieuwe bronnen van energie aanboort. Wind, getijden, de zon.

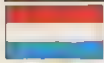
De zon schijnt voor niets, en hij schijnt het meest in arme landen

De zon schijnt voor niets, en een gelukkige speling van het lot laat de zon het felst schijnen in gebieden die arm en onderontwikkeld zijn en dringend behoefte hebben aan goedkope energie — om water op te pompen voor de irrigatie van hun velden, om landbouwmachines in geïsoleerde streken aan te drijven, om dorpen op het platteland van elektriciteit te voorzien. De onuitputtelijke en gratis bron van energie moet benut worden. Het zijn projecten als de Solar Challenger die ons leren hoe.

300 toeren per minuut op 2.700 watt



ROBECO

		Koers op 31-1- 1982	Koers op 30-11- 1981	verschil in % over de laatste		
				2 mnd.	12 mnd.	60 mnd.
	FL	221	221	0	+ 8	+67
	BF	3.810	3.760	+ 1	+26	+97
	FF	511	509	0	+17	+95
	ZF	160	162	- 1	- 6	+22
	DM	201	202	0	+ 7	+58
	£	46	47	- 1	+24	+51
	US \$	87	92	- 5	- 2	+66
	Yen	19.900	19.600	+ 1	+ 9	+32

ROLINCO

		Koers op 31-1- 1982	Koers op 30-11- 1981	verschil in % over de laatste		
				2 mnd.	12 mnd.	60 mnd.
	FL	217	215	+ 1	+ 6	+ 96
	BF	3 750	3.650	+ 3	+24	+132
	FF	503	493	+ 2	+16	+132
	ZF	158	157	+ 1	- 8	+ 44
	DM	198	195	+ 1	+ 5	+ 87
	£	45	45	+ 1	+22	+ 79
	US \$	86	89	- 4	- 4	+ 96
	Yen	19.500	19.100	+ 3	+ 6	+ 56

ROBECO: Spreiding naar landen per 31-12-1981



Amerika: 41%

Verenigde Staten	38%	f 1.742.000.000
Canada	3%	152.000.000



Europa: 29%

Nederland		
internationals	13%	f 600.000.000
Nederland lokaal	5%	232.000.000
W.-Duitsland	4%	193.000.000
Groot-Brittannië	3%	118.000.000
Frankrijk	2%	86.000.000
Zwitserland	1%	66.000.000
België	1%	54.000.000



Australië: 4%

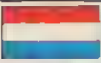
Australië	4%	f 169.000.000
-----------	----	---------------



Azië: 15%

Japan	12%	f 555.000.000
Hong Kong	2%	86.000.000
Singapore	1%	19.000.000

RORENTO

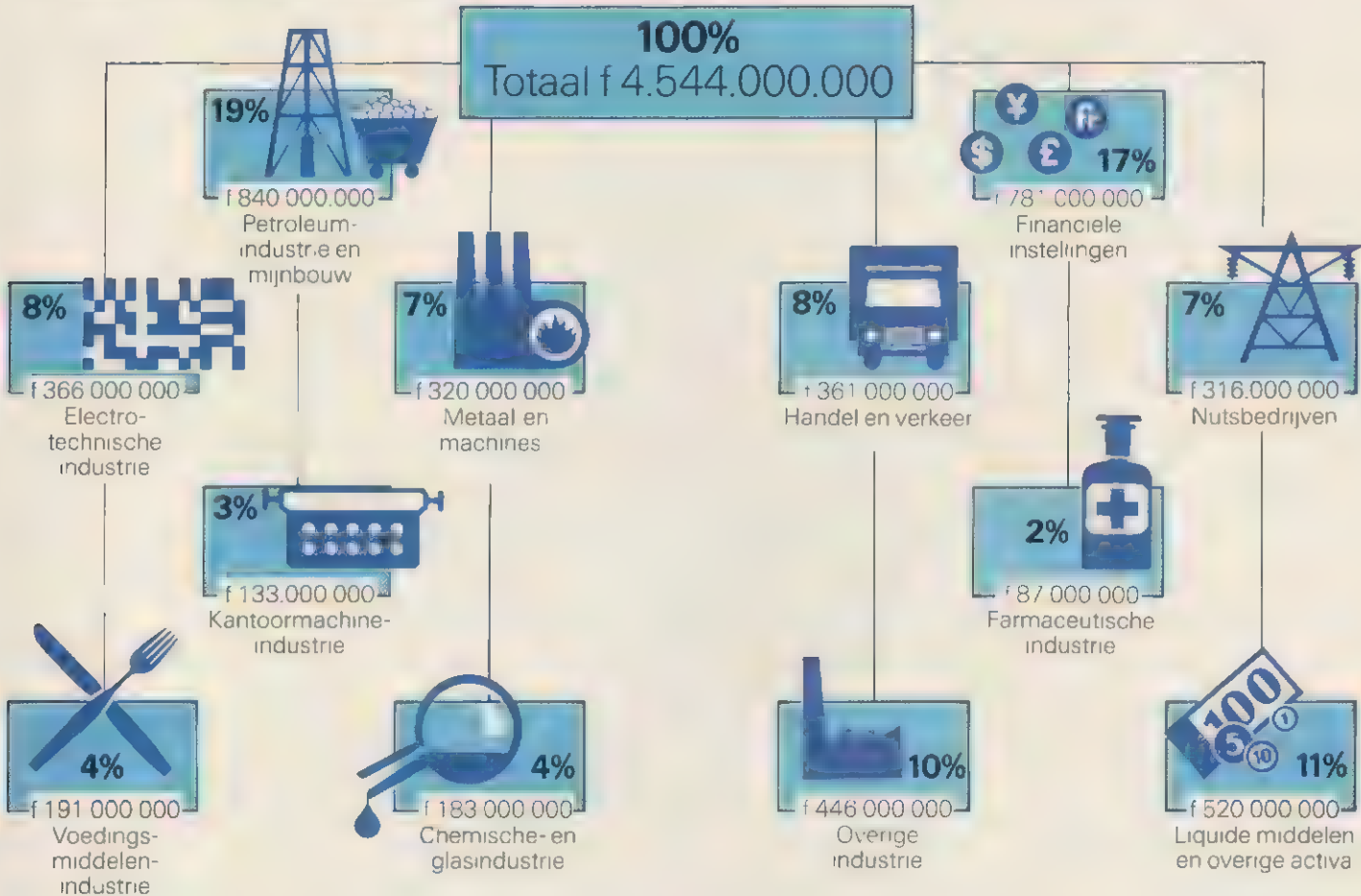
		Koers op 31-1- 1982	Koers op 30-11- 1981	verschil in % over de laatste ...		
				2 mnd.	12 mnd.	60 mnd.
	FL	138	136	+ 2	+14	+44
	BF	2.390	2.310	+ 3	+33	+70
	FF	320	311	+ 2	+24	+70
	ZF	100	99	+ 1	- 1	+ 5
	DM	126	123	+ 1	+13	+37
	£	29	28	+ 1	+31	+31
	US \$	54	56	- 3	+ 3	+44
	Yen	12.400	12.000	+ 3	+14	+14

RODAMCO

		Koers op 31-1- 1982	Koers op 30-11- 1981	verschil in % over de laatste		
				2 mnd.	12 mnd.	60* mnd.
	FL	120	117	+ 3	+13	+34
	BF	2.070	1.990	+ 4	+33	+57
	FF	278	267	+ 3	+24	+46
	ZF	87	85	+ 2	- 2	+16
	DM	109	106	+ 2	+12	+32
	£	25	24	+ 2	+30	+15
	US \$	47	48	- 3	+ 3	+ 6
	Yen	10.800	10.300	+ 4	+14	+18

*) sinds introductie op 22-3-1979

ROBECO: Spreiding naar bedrijfstakken per 31-12-1981



38 SAFE

belang tot ruim 39%, resp. ruim 12% van het vermogen. Deze toename ging ten koste van de Europese belangen, die aan het einde van het jaar circa 29% bedroegen. De liquide middelen liepen in de loop van het jaar geleidelijk op tot bijna 8% van het vermogen.

ONTWIKKELING VAN DE VENNOOTSCHAP

Het vermogen vóór de winstdeling nam met 3,2% af van f 4.702 miljoen ultimo 1980 tot f 4.550 miljoen ultimo 1981. Het aantal uitstaande aandelen bedroeg ultimo boekjaar 20.268.458.

De in de winst- en verliesrekening verantwoorde baten stegen van circa f 253 miljoen in 1980 tot circa f 261 miljoen in het verslagjaar. Per aandeel, d.w.z. gebaseerd op het gemiddeld in het boekjaar uitstaand aantal aandelen, stegen de baten van f 10,76 tot f 12,41. Een positieve invloed op deze baten werd uitgeoefend door de positieve waardeverandering van een aantal valuta's ten opzichte van de gulden en van hoge rentestanden. De nettowinst, na aftrek van beheerskosten, steeg van f 243 miljoen in 1980 tot f 250 miljoen in het verslagjaar.

Robeco geeft haar - naar fiscale maatstaven berekende - winst in de vorm van contanten aan aandeelhouders door. Op deze wijze is een Nederlandse beleggingsinstelling geen vennootschapsbelasting verschuldigd. Als dividend over 1981 wordt voorgesteld f 12,60 per aandeel (in 1980 was dit f 11,-).

ROPARCO

trekt vele spaarders aan

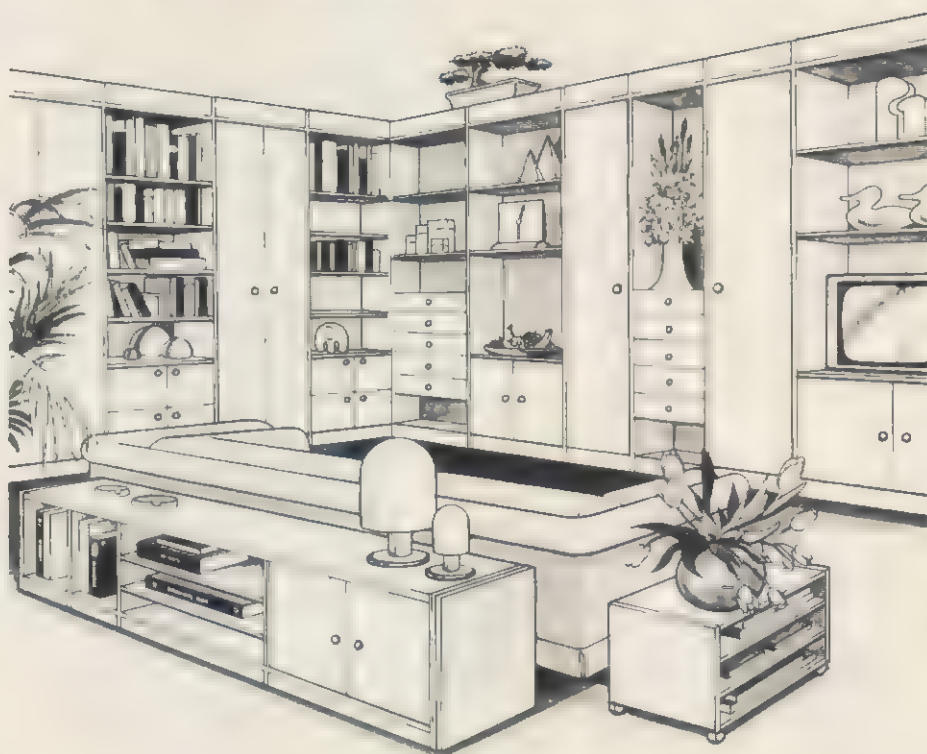
Sinds de introductie van Roparco, het nieuwe initiatief van de Robeco Groep op spaargebied, is thans een periode van 3 maanden verstreken. In deze tijd is gebleken dat het spaarders-publiek de bijzondere kenmerken van de Roparco Rekening al snel heeft herkend, gedurende de eerste drie maanden van het bestaan van de nieuwe bank werden namelijk ruim 38.000 nieuwe rekeningen geopend, waarbij ruim f 245 miljoen aan spaargelden aan Roparco werd toevertrouwd.

De aantrekkelijkheid van Roparco is gelegen in de combinatie van hoge rente (thans 9%) en winstdeling met dagelijkse opvraagbaarheid binnen zeer ruime grenzen.

18 februari 1982.

WAT U BETAALT IS DE KWALITEIT

IP20 MEUBELMAATWERK



IP20 is een stijlvol interieursysteem, dat zich kan meten met de meest exclusieve merken. In kwaliteit. In afwerking. In maatwerk-tot-op-de-millimeter-nauwkeurig. U kunt het naar uw specifieke wensen bouwen van wand tot wand, van vloer tot plafond en aanpassen in de ruimte, ook met schuine hoeken.

Het IP20-systeem is samengesteld uit licht-, stoet- en krasvast materiaal. De basiskleur is wit, maar er zijn ook andere kleuren leverbaar. IP20 huldigt daarbij het standpunt dat stijl ook betaalbaar moet zijn. Kom en overtuig u, wij geven u bovendien gratis advies.

ip20

MEER IP20 INFORMATIE
Stuur mij per omgaande meer informatie over het IP20-systeem.

Naam

Adres

Plaats

Postcode

In ongefrankeerde envelop sturen naar
IP-Benelux, Antwoordnummer 8,
7050 VB Varsseveld.

IP20 showrooms. Alkmaar, Laet 58, tel. 072-116913. Amsterdam, Rijnstraat 160, tel. 020-420766. Arnhem, Steenstraat 41, tel. 085-425719. Castricum, Korte Cieweg 2, tel. 02518-57636. Den Haag, Laan van Meerdervoort 265a, tel. 070-606790. Deventer, Smedestraat 66-68, tel. 05700-1891b. Eindhoven, Stationsplein 29, tel. 040-446063. Enschede, J.P. Coenstraat 16, tel. 055-550907. Geleen, Zilverstraat 5, tel. 04494-43468. Groningen, A-Kerkhof 25, tel. 050-125446. Heerlen, Akersstraat 5b, tel. 045-716820. Hilversum, Nieuwe H. Verweg 99, tel. 055-25143. Nijmegen, Almondburgpassage 49, tel. 0512-2589. Rotterdam, Beukelsweg 4, tel. 010-778277. Rotterdam, Vredenoordkade 15, tel. 010-521833. Tiel, Nieuwe IJsewég 69, tel. 03440-13705. Utrecht, Hollandlaan 17, (Kanaaleneiland), tel. 050-894750. Varsseveld, Spoorstraat 31, tel. 08352-2595. Veendam, Sandbrinkstraat 47, tel. 08385-10703. Brussel, Kruidtuinlaan 13a/14, tel. 02-2191185.

Park Boswijk. Het goede leven in bosrijk Doorn.

Park Boswijk is een fraai gelegen appartementen-complex, opgezet voor actieve oudere mensen (echtparen of alleenstaanden), die willen wonen - zonder afhankelijk te hoeven zijn van burens of familie - in een rustige omgeving.

Ruimte, rust en privacy in uw eigen appartement in het groene hart van Nederland.

Park Boswijk betekent wonen en leven in een riant appartement op één van de mooiste plekken van Nederland.

Niet te ver van grote steden als Utrecht, Amsterdam en Den Haag. En dicht bij de kinderen en kleinkinderen.

Het appartement is comfortabel, gezellig en compleet: Royale woon- en slaapkamer, open keuken met alle apparatuur; er is een badkamer en apart toilet. En niet te vergeten: een loggia of een tuin of dakterras en eigen berging.



Elk appartement heeft bovendien een individueel regelbare verwarming, een centraal-antennesysteem met o.a. 6 tv-kanalen en een eigen telefoon. Huisdieren zijn in Park Boswijk ook welkom.

Zes typen.

U kunt een keuze maken uit drie typen galerij-appartementen en drie typen corridor-appartementen. Prijzen vanaf f 100.000,- incl. notaris- en makelaarskosten, excl. opstalrechten.

In het park alle denkbare faciliteiten.

In Park Boswijk ontdekt u ook een supermarkt, een sfeervol

restaurant, een bank, een bloemen-shop alsook een postkantoor, een kapsalon en een wasserette.

Legio activiteiten.

Er valt van alles te beleven in Park Boswijk. Er is een toneel- en zangvereniging en een bridge- en klaverjasclub. Daarnaast is er een bibliotheek, een doka en andere hobbyruimten en een biljart. Iedere zondag worden er kerkdiensten gehouden. Ook in de omgeving zijn er talloze mogelijkheden om uit te gaan, te wandelen, te fietsen en te vissen.

Comfortabel servicepakket.

Zelfstandig wonen in Park Boswijk is ook profiteren van een comfortabel service-arrangement tegen een maandelijkse vergoeding van f 528,-. Dit pakket bestaat ondermeer uit: telefoonabonnement, verpleegster-oproep, glas- en W.A. verzekering, milieubelasting, warmwatervoorziening, centraal-antennesysteem, eigen brandalarm-installatie, ziekenzaal met dag en nacht bezetting, glazen wassen, schoonmaken van gangen en trappen, onderhoud van tuinen, aanwezigheid van huishoudelijk- en verpleegkundig personeel enz.

Wat ook de kinderen dienen te weten.

Kenmerkend voor Park Boswijk is de centrale ligging, die een bezoek eenvoudig maakt. Wilt u er een paar dagen verblijven, dan zijn er voldoende logeerkamers aanwezig.

En nog iets: uw ouders krijgen volop de gelegenheid nieuwe vrienden te ontmoeten en hun contacten met hun familie en oude vrienden in de eigen huiselijke sfeer te blijven onderhouden. Als dat nodig is kan zowel huishoudelijke als verpleegkundige hulp worden ingeroepen.

Nieuw: voor serieuze gegadigden, Het Park Boswijk Woonplan.

Een uitstekende manier om



kennis te maken met het goede leven in Park Boswijk. Tegen betaling van uitsluitend de maandelijkse servicekosten gaat u alvast wonen in het door u gekozen appartement.

Gedurende maximaal 6 maanden kunt u de betaling van de koopsom van uw nieuwe appartement uitstellen, zodat u de tijd heeft uw huidige woning te verkopen.

Bovendien is het belangrijk te weten, dat onder bepaalde voorwaarden een terugkoopgarantie mogelijk is.

Belangstelling?

Wij nodigen u uit gebruik te maken van onderstaande coupon, waarna u uitgebreid documentatiemateriaal krijgt toegezonden via Vellinga Makelaardij B.V., aan wie de verkoop is opgedragen.

Coupon

voor nant wonen in Park Boswijk. Stuur ons de coupon.

vnijlvend uitgebreide documentatie

Naam _____

Aftr-s _____

Postcode plaats _____

Tel _____ St

3 Park Boswijk Doorn

Zonder postzegel sturen aan Park Boswijk, Antwoordnummer 48, 3940 WB Doorn



Het fabuleuze succesverhaal van appelsientje

Hoe een vruchtensap de Nederlandse dorst is gaan beheersen



Nu: 250 miljoen liter vruchtensap per jaar.

1972: 20 miljoen liter vruchtensap per jaar

Toen de Edese limonade- en vruchtensappenfabriek Riedel ruim negen jaar geleden puur sinaasappelsap onder de vrolijke naam Appelsientje op de markt bracht, was het vruchtensapgebruik in Nederland te verwaarlozen. Op dit moment is de consumptie 20 liter per hoofd van de bevolking per jaar. Maar de meest spectaculaire stijging heeft het pure sinaasappelsap doorgemaakt; verzevenvoudigd in 8 jaar tijds en Appelsientje heeft daarvan op dit moment een marktaandeel van zo'n 50%. Een succesverhaal...

DOOR FRED C. MEYER

Als een vriendelijke oom zet hij me die middag weer op de trein. Met een plastic tas vol klotsende pakken vruchtensap neem ik plaats tegenover een hardop lezende dame achter een Panorama, die, als ze de pagina omslaat, me ongewild weer tegenover de man zet van wie ik zojuist afscheid heb genomen: Guus G. Holtrust, een halve pagina groot, bezig in stemmig zwart gekleed handen te schudden. Ik buig me voorover en lees: Riedel-directeur neemt twee gouden onderscheidingen in ontvangst. Dan passeren we het met goud be kroonde huis, waar men erin geslaagd is een pak simpel sinaasappelsap om te bouwen tot een succesformule.

Op het dak van het uit veel smetteloos roestvrij staal opgetrokken fabriekspand waait een woud van vlaggen. Riedel-directeur. Een feestelijker omschrijving van een in deze dagen toch altijd wat onzekere baan op hoog niveau wil me niet te binnen schieten.

Toch is Riedel geen fancy-naam, geen tekstschriftverstruc teneinde een poging te wagen de "prik" in de sinas in woorden te vangen. Riedel heeft bestaan. Als apotheker in Leiden, met meer lust tot ondernemen in het groot dan in het zo nu en dan verpakken van hoest- en hoofdpijnpoeders. In heb jarenlang als vakantiehulp in de spelonken van deze aftandse binnenstadsonderneming de spoelhokken mogen versterken, in welke functie ik regelmatig "naar boven" werd gezon-

den, meestal om melding te maken dat de zeepvlokken op waren. Tijdens die uitstapjes passeerde ik vaak de directiekamer, waar vooral tijdens dagen van regen en tegenwind de leiding van het bedrijf zich schuil hield achter rijen lege limonadeflessen, volle asbakken en niet zelden een jonge klare van de firma Steffelaar.

Plastic schroefdop.

Hier werd, dat wisten wij van beneden, nagedacht over produkt vernieuwing. Bijvoorbeeld de fabuleuze gedachte van de plastic schroefdop, die de Riedelfles als enige limonadefles in die tijd herafsluitbaar maakte. Maar ook groeide hier het idee om de sinaslimonade te verrijken met vitamine C.

Ook al weer zo'n briljante gedachte, want wat leverde dat Riedel op? Temidden van veel afgezaagde reclame van collega-limonademakers, een voor die tijd "uniek verkoopargument": verrijkt met vitamine C.

Persoonlijk heb ik de vitaminetabletjes nog in een emmer water mogen voorweken alvorens aan zoveel liter limonade zoveel emmers melk witte, met de achterkant van de bedrijfsbezem doorgeroerde substantie te mogen toevoegen.

Na zo'n uitvinding viel er altijd een behaaglijke stilte rond en in de directievertrekken. De leiding kon het weer wat rustig aan doen, want de verkoop was voor maanden gegarandeerd. Wat had Riedel in die dagen van concurrentie te vrezen? Raak moest nog worden uitgevonden en ook Albert Heijn zou pas veel later op de gedachte komen een eigen merk frisdrank te gaan voeren.

Nee, Riedel, met zijn unieke, o zo handige 3/4-literfles voor op het strand en in de zijtassen van de fiets, was de gepatenteerde alleenheerser over de naar fris smachtende dorst van Nederland.

Het bleef goed gaan, tot halverwege de jaren zestig. Dan, het loopt tegen 1969, blijkt het bedrijf te balanceren op de rand van de afgrond met een



Riedel-directeur Guus Holtrust: "Ik ga van het standpunt uit dat ik liever duizend dubbeltjes verdien dan 100 kwartjes."

produktie van nog geen vijf miljoen liter frisdrank per jaar. Zomaar? Plotseling? Laten we straks de achtergronden van de dreigende neergang wat nader belichten.

Als directiesecretaris meester Preenen mij voorgaat over de drempel van de directiekamer, rijst hij op vanachter een totaal leeg bureau. Guus Holtrust laat zich als type man het meest efficiënt beschrijven als "moderne manager". Hij maakt een uitnodigend gebaar naar de lange vergadertafel en gaat tegenover me zitten alsof hij dagen tijd voor me heeft uitgetrokken. Dan kijkt hij me langdurig en onderzoekend aan. Ik zeg: "U kijkt nou wel zo nadrukkelijk naar me, maar eigenlijk is dat mijn taak want u bent vandaag ten slotte het onderwerp dat aan de tand gevoeld moet worden."

Hij zegt: "Ik kijk je aan om te ontdekken met wie ik te maken heb. Ik geloof dat we elkaar wel liggen."

Direct nadat de lunch is opgediend zegt hij: "Zullen we even een moment stilte in acht nemen." Dan komt hij los.

**Zonder
Appelsientje had
Riedel allang niet meer
bestaan**

Hij blijkt een Amerika-fan; noemt zichzelf praktisch ingesteld en houdt ervan te delegeren. Hij is liever bezig met de grote lijnen dan met de details. Als hij al te sterk in zijn persoon benaderd wordt blijkt hij plotseling uiterst gereserveerd. Terug in het bedrijf groet hij links en rechts, glimlacht en beent onbewogen langs ingenieuze machines die in het onafgebroken staccato van een driekwartsmaat als roestvrij stalen robots, onafgebroken rijen rechthoekig verpakte liters sap afscheiden en opduwen naar pallets die uit eigen beweging opschuiven in de richting van de onzichtbare, maar toch duidelijk aanwezige consument. Want wat vandaag in magazijnen staat, is morgen al weer verdwenen.

Appelsientje, een succesformule. Zonder dit produkt was de naam Riedel al lang vergeten en had Nederland nooit kennis gemaakt met vruchtensap in karton verpakt, van zo'n constante kwaliteit, dat het Franse Institut Pour Les Sélections De La Qualité, gemeend heeft het puur en ongezoete sap te moeten bekronen met een gouden medaille.

Holtrust moet in smoking aantreden in het Amsterdamse Hilton om de onderscheiding in ontvangst te nemen. En Panorama, het blad voor het gehele gezin, dat zich altijd met veel bekwaamheid heeft

beziggehouden met het exploiteren van andermans leed, wijdt plotseling zonder ingehoudenheid drie jubelkolommen aan het Appelsientjesucces.

Knoei nooit, elke druppel breekt je op.

Hoe puur is Appelsientje?

"Zo puur als moeder natuur het ooit bedoeld heeft," veert Riedel-directeur Holtrust plotseling op.

Er wordt dus nooit met Appelsientje geknoeid?

"Nooit, daarvoor sta ik persoonlijk garant. Er gaat geen suiker bij. Geen enkele toevoeging. Absoluut niet. Mensen geloven dit niet, weet je dat? Het is ze niet bij te brengen."

Ze horen te veel berichten over water bij het sap en ook dat op geen stukken na al het sap zo natuurlijk is als het etiket ons wil doen geloven. "De omvang van de knoeierijen in deze branche is ongelooflijk. En zo verleidelijk, zeker in deze dagen van stijgende grondstoffenprijzen. Wij hebben een credo in dit bedrijf: knoei nooit, elke druppel water die je onrechtmatig toevoegt, breekt je op een gegeven moment op. Juist met dit produkt, een produkt dat iedereen door en door kent in zijn natuurlijke staat, vers geperst. De smaak van vers sinaasappelsap is ons zo nabij, dat sap maar even aangelengd hoeft te zijn, om als waterig en slap door de mand te vallen."

We lopen op de tijd vooruit. Holtrust mag zijn medaille alvast in ontvangst hebben genomen, maar wat hier aan vooraf gegaan is is een wereld vol afschuwelijkheden. Het loopt tegen het einde van de jaren zestig. Het Leidse bedrijf is aan vernieuwing toe. Reden om in Leiden te blijven is er eigenlijk niet meer. Het mooie duinwater van weleer is langzaam vervangen door een meer op de Rotterdamse smaak afgestemd produkt.

Het Leids dagblad meldt, dat er geen kop thee meer mee te zetten valt, ook Riedel komt tot een dergelijke conclusie en besluit de sprong naar Ede te

wagen. De familie schraapt geld bijeen en de bouw van een moderne fabriek wordt door niets meer in de weg gestaan. Het is 1967 als men feestelijk "overgaat". De Leienaars die meegingen keken hun ogen uit. Er werd geklonken, hoopvol gesproken en 's avonds gedanst. Maar inmiddels werd elders in Nederland het Riedel-debâcle voorbereid.

De initiatiefnemer heette Raak; een nieuwe frisdrank in een literfles tegen de prijs van 3/4 liter. Albert Heijn die nauw met Raak samenwerkte verscheen snel met dezelfde claim en een eigen merk op de markt. En Riedel? Doorgaan met ons ijzersterke imago, riep de ene helft van de bedrijfsleiding. De andere helft was inmiddels moedeloos onderuit gezakt. De zojuist aangedragen verlies- en winstrekening toonde aan dat Riedel, als ze zo zouden doorgaan, per elke verkochte fles minstens 20 cent moest bijleggen.

De geruchten, dat het met het zojuist gemoderniseerde familiebedrijf snel bergafwaarts dreigde te gaan als er niet financieel werd bijgesprongen, spoedde zich over Nederland, woei de directieburelen van de nog jonge coöperatieve zuivelonderneming Coberco binnen en liet zich argeloos vangen als punt van bespreking op de eerstvolgende vergadering van de Raad van Bestuur. Coberco zag wel iets in een frisdranken-divisie. Onderzoek had ten slotte aangetoond dat de melkventers steeds meer frisdranken verkochten. Sterker: de frisdranken de groei van hun omzet uitmaakten, in tegenstelling tot zuivel.

De koop werd gesloten. De roerige jaren zestig waren aan hun eind gekomen. De eerste nieuwjaarskaarten voor 1970 waren al binnen.

Het Coberco-bedrijf besluit, de 3/4 liter fles te vervangen door die van een hele liter. Dat Riedel zijn leidinggevende marktpositie inmiddels kwijt is, neemt iedereen voor lief. Er is ten slotte nog genoeg over: een ijzersterke naam, een bij de detailhandel vertrouwenwekkend imago en ook heel



Limonade- en vruchtensapfabriek Riedel in Ede: uiterst geavanceerde verwerkingstechniek.

Holtrust heeft zelfs geprobeerd de flessen met Veluws water te vullen

veel vakkennis. Nee, de investering lijkt gerechtvaardigd, tot in 1972 de overheid besluit frisdranken te gaan belasten met 14½% accijns per liter. De totale bedrijfstak krimpt ineen van schrik en de omzetten krompen mee.

14½%, met daar overheen de BTW, dan praat je al snel over een prijsverhoging van zo'n 18 tot 20 cent per liter. Een kleine accijnsverhoging waar een liter genever koud noch warm onder wordt, blijkt voor een liter frisdrank bijna de genadeslag te betekenen. De omzetten stagneren onmiddellijk.

De jaren '72 en '73 zullen voor de frisdrankenindustrie voor altijd bekend staan als rampzalig. Politici beweerden dat het omzetverlies spoedig weer zou zijn ingelopen, maar tot vandaag de dag is de bedrijfstak de klap nooit helemaal te boven gekomen.

Guus C. Holtrust, zoon van de oprichter-directeur-eigenaar van California-soepen, had zich inmiddels vier jaar als Riedel-directeur kunnen inwerken. Na het accijnzen-debâcle had hij alles geprobeerd om het bedrijf weer gezond te krijgen. Maar waarmee? Er was zo weinig om het verlies te dekken. Andere, eveneens getroffen bedrijven als Hero en de Betuwe, konden compenseren in andere produkten. Maar Riedel was Riedel, frisdranken in mooie nieuwe flessen. En dat was het.

Holtrust heeft geprobeerd de flessen met wijn te vullen; met allerlei mixtures. Er is sprake geweest om het met appelmoes te proberen. Het plan ontstond om Veluws water te gaan bottelen. Helaas kreeg men het water met de bestaande apparatuur niet zó zuiver, dat dit op zich zelf gezonde plan mocht uitgroeien tot een verkoopsucces.

"Het kon ons eigenlijk niet meer schelen wat,"

zegt Holtrust, "als we maar wat te bottelen hadden dat geld opleverde. Haarlemmerolie desnoods. We hadden apparatuur, de know-how, het verkoopapparaat. Wat kon ons het schelen. We wilden het bedrijf draaiende houden. Ik kan me nog herinneren hoe wanhopig we waren. De overheid was voor ons een soort Kafkaïaanse instelling, zo onredelijk, zo onnadenkend. Dan, met het groeien van je machteloosheid, breekt langzaam het besef door dat de frisdrankenmarkt nooit meer in staat zal zijn de oplossing te bieden; dat zolang je maar iets in die flessen doet dat op frisdrank lijkt, je moeite te vergeefs is. Nee, we waren toe aan een produkt met een hogere toegevoegde waarde. Vruchtensappen, dat was het. En de verpakking in karton was het volgende idee, dat ons niet meer losliet.

We gaan sinaasappelsap verkopen in karton verpakt

Alles zeer voor de hand liggend natuurlijk. We waren niet voor niets onderdeel van een zuivelindustrie waar ze al geruime tijd melk in karton verpakten."

Piëtro Tramontin, algemeen directeur van Result en Masius, stond als reclame-

marketing adviseur van Riedel te midden van een brand zonder te weten waar hij de vuurhaard het eerst zou aanpakken. "Komt op een gegeven moment Guus Holtrust met zijn secretaris Preenen bij ons binnen." Hij zegt: het gaat zo niet langer. We gaan naar de donder als we niets doen. Ik dacht: die heeft weer een plan om iets anders in die flessen te stoppen, dus ik hield mijn hart vast. Toen na een lange adem-pauze zei hij: "We gaan sinaasappelsap verkopen, verpakt in karton en we noemen het Appelsientje."

Appelsientje. Het woord rolde als een knikker over tafel. Iedereen volgde hem, met opengesperde ogen. Het was doodstil, dan barst iedereen in lachen uit. Appelsientje. Kun je je het voorstellen. Tot het moment dat iedereen zich realiseerde; verrek, dat is nieuw voor Nederland: puur sinaasappelsap in karton verpakt. We arrangeerden een gesprek met Tetrapak, de leveranciers van de kartonnen melkverpakking. Er breekt een tijdje aan van experimenteren, van mislukkingen, van vage hoop en totale moedeloosheid. Tetrapak blijkt in staat het melkpak geschikt te maken voor vruchtensap, maar ziet geen mogelijkheid het zodanig te prepareren dat het buiten de koeling in de winkels kan blijven. In die koelruimtes dus waar Iglo en

al die andere produkten elkaar voor een centimeter meer ruimte naar het leven stonden. En daar zouden wij bij moeten, met onze kilopakken."

Zegt Guus Holtrust: "Het was in die tijd dat het gezondheidsaspect een rol in onze voeding begon te spelen. Overall in de reclame zag je kretes gebruiken als "puur natuur" en afleidingen van "liever naakt dan namaak". Met die vruchtensappen zaten we goed, maar met de verpakking wilde het niet lukken. Onze eis was dan ook: ontwikkel een pak waarmee we buiten de koeling kunnen blijven. Nou dan kom je al snel in een patstelling terecht. Mensen van wie je mocht verwachten dat ze verstand van zaken hadden zeiden: Dat kan niet.

Puur natuur

Om je kwaliteit te behouden moet je koelen. Op een gegeven moment zagen we het niet meer zitten, maar gelukkig kwam Tetrapak weer met een essentiële verbetering van het pak waardoor de laatste lekkages verholpen waren. Kort houdbaar, riep toen weer iemand, als dát zo is, waarom leggen we ons daar niet bij neer en vermelden we niet gewoon op het pak: houdbaar tot.... Gejuich alom. En terecht. Een briljant idee. Dan komt iemand met de brainwave het pure sinaasappelsap te pasteuriseren en steriel te verpakken. Weer doet Tetrapak zijn huiswerk en komt met positieve berichten. Inmiddels hadden wij een manier van pasteuriseren ontwikkeld — snel verhitten, daarna snel afkoelen — die de smaak van het sap onaangetast liet."

Een fantastisch moment, toen die eerste pallet Appelsientje de hal inrolde. Je staat erbij als een onhandige vader in de kraamkamer. Dan kijken hoe ze te stapelen zijn — als kinderen op onze knieën bouwden we muren van Appelsientje. Prachtige stapelbare pakken die niet in de koeling hoefden. Maar dan al gauw, zegt Tramontin, realiseer je je dat al die pakken verkocht moeten worden. En geld.... geld om te communi-

ceren met de consument.... er was geen gulden beschikbaar. Coberco was aan het eind van zijn latijn. We zijn toen als reclamebureau met de hoed rondgegaan. Uit alle hoeken en uit geheime potjes en vergeeten fondsen kwamen kleine bedragen. Op een gegeven moment hadden we een ton. Maar wat doe je met een ton? Twee advertenties en het is op. We hebben toen besloten te gaan demonstreren. Vier meisjes met een steekkarretje Appelsientje op de winkelvloer. En zie, het werkte.

Langzaam, heel langzaam kwam de verkoop op gang. Appelsientje sloeg aan. Dat mengsel dat keer op keer niet wilde deugen, dan weer te bitter was, dan weer te zoet of te vezelachtig, had uiteindelijk een smaak gekregen die mensen herkenden als puur sap. Maar geloven dat het inderdaad puur sap was deed nog niemand. Wat wil je. We hadden de prijs tegen. Eén gulden dertig in die tijd voor een pak sap waar drie kilo sinaasappelen voor nodig zijn die tenminste het dubbele moesten kosten. Ze geloven het nog niet. Het feit dat het erop staat zegt ze niets. Maar het kan ze kennelijk ook niet schelen of het nou wel of niet 100% puur is. Ze vinden het het lekkerst."

Vier vrolijke meiden brachten Nederland in ban van het sap

Toen Riedel met Appelsientje begon, was er in Nederland een vruchtensapconsumptie van amper 20 miljoen liter per jaar. De afdeling verkoop had zich zelf opgelegd 10% van die markt te veroveren.

Goed, men hield wijselijk een slinger om de arm, maar tien procent moest toch wel haalbaar zijn. Maar wat er toen gebeurde was fabuleus. Door de vreemde capriolen van een limonadefabriek zonder geld, die het in sappen wilde proberen en daarvoor vier vrolijke meiden het pad hadden opgestuurd, raakte Nederland in de ban van het sap. En het to-

Reclamedirecteur Piëtro Tramontin: "Merkbekendheid 87 procent."



tale marktaandeel begon te groeien. In 1975 was het aandeel van de vruchtensappen in de softdrinkmarkt nog geen 7%, een jaar later was dit percentage al verdubbeld. Voor 1977 kwam er weer eens 5% bij. Nu drinkt men in Nederland 20 liter vruchtensap per hoofd van de bevolking. Riedel heeft alleen al voor Appelsientje op dit moment een marktaandeel van 50%. De andere 50%? Die wordt bediend door maar liefst 79 andere aanbieders.

Goudappeltje en Appelsientje tezamen maken echter zo'n kleine 90% van de totale Riedel-vruchtensappenafzet uit. In geld uitgedrukt controleert Riedel 53% van de omzet in de sappen in Nederland. Hoe kan het ook anders met een merkbekendheid voor Appelsientje van 94% en Goudappeltje 91%. Een merkbekendheid die heel dicht tegen die van Coca Cola aanleunt, en hoe lang bestaat dat produkt al niet? Hoe moet het verder. De overheid heeft inmiddels weer de croupier-hark in de richting van de vruchtensappenindustrie geschoven door nu ook vruchtensappen aan accijnzen te binden.

"Een politieke daad", zegt Guus Holtrust. "Het is redelijk dat je je schatkisttekort probeert te dekken, maar het is onredelijk als een betrekkelijk kleine bedrijfstak daar alleen voor moet opdraaien. Je kunt met zekerheid stellen dat de bedrijfstak door deze accijnsmaatregelen van vorig jaar danig wordt uitgehold. De prognoses zijn dan ook dat we door deze maatregel minstens 15% minder zullen gaan consumeren. Wat doe je dan? Dan zet je een stuk werkgelegenheid op de tocht.

Niet tegen de haren in strijken.

Een overheid neemt dit soort politiek gekleurde maatregelen om de man in de straat niet tegen de haren in te strijken. Maar met deze maatregel is het geldopbrengend effect — door een dalende omzet, onderbezetting van gezonde ondernemingen, werkloosheid en vermindering van in-



Holtrust: "Geen enkele concessie aan kwaliteitscontrole."

komsten — een stuk lager dan men verwacht had."

Het merkwaardige is dat waarschijnlijk de rampspoed die de vorige belastingmaatregel teweeg gebracht heeft, het wat versufte, fles na fles doorsukkkelende Riedelbedrijf uit zijn zacht borrelende gazeus-seslaap heeft gewekt. Vindt Riedel-directeur Holtrust dat ook?

Ik geloof dat we heel toevallig de goede richting zijn uitgelopen

"Laat me hier een paar kanttekeningen bij maken. We hebben gedaan wat we konden om van een oud traditioneel bedrijf een moderne industrie te maken. Maar op een gegeven moment merk je dat al je werken, al je initiatieven niets uitmaken. Dan kom je als vanzelf in een toestand van verhoogde alertheid. Dat proces heeft tijd nodig, dat moet gevoeld worden. Daar heb je, en dat geloof ik heilig, teleurstellingen voor nodig. Dat verhoogt de saamhorigheid in een bedrijf en prikkelt de creativiteit, maar laten we elkaar niet wijsmaken dat je daarvoor als bedrijfstak de gesel van de accijnsverhoging nodig hebt. Dat zouden ze wel willen, daar in Den Haag".

"Toch ben ik er nog steeds niet in geslaagd de kern van het Appelsientje-succes te vinden. Er is niet, dacht ik, één

aanwijsbare beslissing, of één bepaalde persoon die verantwoordelijk is voor dit succes. Ik geloof dat we met open ogen, als brave hardwerkende borsten, al proberend, pratend, met vallen en opstaan, onbewust van wat we allemaal aan het veroorzaken waren, heel toevallig de goede richting zijn uitgelopen. Zonder ons laboratorium hadden we onze Appelsientjessmaak nooit op zo'n eindeloos hoog niveau gekregen. Zonder Tetrapak zaten we nu waarschijnlijk nog temidden van onze lege flessen. En de ploeg van Tramontin is fantastisch geweest. Maar waar hebben we het over. Het succes is nog niet afgerond. De concurrentie blijft actief. Eigenlijk een gevaarlijke situatie. Met ons marktaandeel, met onze merkbekendheid, ben je geneigd het iets kalmer aan te doen. Nou, dat kan niet."

Vreemd eigenlijk zo'n bedrijf als Riedel", zeg ik tegen reclame-directeur Tramontin. "Ze betrekken hetzelfde sap, als concentraat, van dezelfde leveranciers als de concurrenten. Ze hebben allemaal de know-how er een smaak van te maken die bij de consument aanslaat. Maar zie het consumentenonderzoek van vorig jaar, veel sapmakers knoeien. Ze maken een verschrikkelijk mooi pak, maar stoppen er vaak een inferieure kwaliteit in".

"Het is kenmerkend voor Guus Holtrust dat hij heilig

gelooft in zijn kwaliteit. Hoe makkelijk is het niet om even de waterkraan iets langer open te houden. Hij doet het niet. Hij slaapt met de sleutel van de waterput onder zijn kussen.

Fabrikanten die een jaar houdbaarheid opgeven doen aan korte termijn politiek

Neem die quarantaine-maatregelen van Riedel voor elk pak sap, dat is wel twee weken opslaan en twee weken lang controleren, er mee bezig zijn. Er doen zich momenten voor dat die miljoen liter die daar verplicht aan de ketting ligt om eventuele foutjes binnen het bedrijf te houden — sap is en blijft nu eenmaal een levend produkt — best in de verkoop gebruikt kunnen worden. Al zou hij die periode van twee weken maar met één dag verkorten, dan zou hij op een gegeven moment een enorme omzetverhoging kunnen maken. Hij weigert. Daarin is hij uiterst steil. Ik zeg wel eens: wat voor risico loop je daar nu mee? Een half procent? Ik denk minder. Zijn antwoord is "nee".

De concurrent kent deze quarantaine-maatregel niet. Dus bij hen kun je zien wat er kan gebeuren. Hoeveel bedorven pakken we steekproefsgewijs niet aantreffen bij de concurrentie... Ook dat houdbaarheids-stempel is zo typisch Riedel. Maar tegelijkertijd ook weer zo logisch als wat. Vruchtensappen hebben een beperkte houdbaarheid als je niet met chemische toevoegingen wilt werken. Fabrikanten die rustig een jaar houdbaarheid opgeven, doen aan korte-termijnpolitiek. Ze denken daarmee de winkelier een plezier te doen. Ze doen er alleen Riedel een plezier mee. Want elk bedorven pak van een vreemd merk levert Riedel een consument op. Bij onze hoge kwaliteit en goede winstmarge voor de winkelier werkt die korte houdbaarheidsdatum bovendien in ons voordeel. Als de detaillist

merkt dat zijn Riedel-sappen tegen het eind van de houdbaarheid aanlopen, zal hij in het algemeen proberen ze sneller te verkopen. Hij legt ze dus op een betere plek neer, neemt ze in zijn weekreclame op. Kortom, hij is er op een positieve manier mee bezig."

Het nieuwste Riedel-produkt is Toptientje. Een tiendrank, samengesteld uit tien verschillende vruchtensappen: sinaasappels, appels, druiven, passievruchten, ananassen, abrikozen, perziken, mango's, guaves en bananen. Een wonderbaarlijk gaaf mengsel. Een drank met zo'n uitgebalanceerde smaak, zo ondefinieerbaar lekker, dat er nu al sprake is van een schot in de roos, zonder dat er voor dit produkt wordt geadverteerd. Nu al wordt er zo'n 50.000 liter per week omgezet. In verhouding tot Appelsientje duur, maar qua smaak en samenstelling zo geschikt om als vervanging van een goedkope, smakeloze fles wijn te fungeren".

Guus G. Holtrust heft het glas, knijpt zijn ogen dicht en laat het melkwitte koele sap in zijn mond lopen. Dan, na het even rust gegund te hebben op zijn smaakpapillen, slikt hij het behoedzaam door. "Barstensvol vitamine, een smaak waaraan mensen verslaafd kunnen raken." Dan plotse-ling staat hij op en haalt vanuit een stalen wandkast een fles te voorschijn en zet hem voor-zichtig neer. Het is de driekwart-liter gezinsfles. De sinasfles met plastic schroef-dop. De limonade is vertroebeld. "Waar denk je aan als je deze fles ziet?", vraagt hij me. "Aan een warme dag op het strand, met gesmeerde bruine boterhammen en een Riedel-fles gevuld met lauwe melk."

"Ik aan die dag dat ik voor het eerst het bedrijf binnenkwam en dacht toen ik die fles zag: waar ben ik aan begon-nen, aan deze fles valt niets te verbeteren. Hij is vol-maakt."

Fred C. Meijer is free-lance journalist.

Financiële Terminologie

*SAFE mag zich van de
aanvang af verheugen in
een groot aantal
schriftelijke reacties van
lezers. Verschillende
brieven schrijvers deden ons
de suggestie aan de hand
een soort verklarende
woordenlijst van
financiële termen te
publiceren. Wij voldoen
graag aan die verzoeken.
Hieronder vindt u de
eerste aflevering van deze
nieuwe rubriek.*

DOOR ROBERT J. BLOM

Dow Jones index.

Ook bekend onder de naam: "Wall Street Barometer" is een vondst van Charles H. Dow. Dow meende in 1897 dat het mogelijk moest zijn een betrouwbare prognose te maken van het verloop van de conjunctuur, indien men dagelijks nauwkeurig de koers-gemiddelden van Spoorwegen, Nutsbedrijven en Industrieën zou bijhouden. Zijn theorie was gebaseerd op het vertrouwen, de kennis en de verwachtingen van de make-laars in die aandelen. Hij meende dat de koers-ontwikkelingen van deze drie groepen aandelen met elkaar in overeenstemming moesten zijn. Steeds meer beursana-listen betwijfelen of Dows the-orie nog wel opgaat in deze tijd. Feit is echter wel dat de index een belangrijk psycholo-gisch effect heeft en "Wall Street" in hevige beroering kan brengen bij onverwachte schommelingen.

Valuta.

Aanduiding van de munt-eenheid van een land. Omdat elk land zijn eigen valuta heeft wordt dagelijks een waarde-verhouding (wisselkoers) vast-gesteld. De handel onder-scheidt harde en zachte

valuta's en overeenkomstig harde valuta-landen en zachte valuta-landen. Harde valuta-landen zijn landen waarvan de financiële positie internatio-naal gunstig wordt beoor-deeld. Zachte valuta-landen worstelen met een zwakke fi-nanciële positie (negatieve handelsbalans).

Valutahandel.

De fluctuaties in wissel-koersen geven aanleiding tot handel in valuta's. Simpel gesteld gaat het om aankopen in afwachting van een koersstijging waarna op een zo gunstig mogelijk tijdstip verkocht wordt, of verkopen in de verwachting dat de koers zal dalen.

Schatkistpapier.

Als bij de Staat kredietbe-hoeft ontstaat kan hij over-gaan tot de uitgifte van de schuldbewijzen. Deze kunnen kort- of langlopend zijn: schatkistpromessen hebben een looptijd van drie tot twaalf maanden, schatkistbiljetten van drie tot vijf jaar en schat-kistcertificaten van zes tot twaalf jaar. Schatkistpapier is te vergelijken met obliga-ties. De hoogte van de minimum deelname maakt deze beleg-gingsvorm echter oninter-essant voor de particuliere beleg-ger en wordt daarom uitslui-tend door de banken benut.

Eurodollars.

Indien US-dollar tegoeden worden aangehouden bij ban-ken buiten de USA, heten deze dollars "Eurodollars". Ban-ken kunnen de cliënt Eurodol-larkrediet verlenen indien deze regelmatig betalingen in dol-lars verricht. Samengevat, niet in de USA gevestigde banken kunnen tegoeden in dollars aanhouden en als een soort kredietbemiddelaar deze dol-lars weer aan hun cliënten uit-lenen.

Rentabiliteitswaarde.

Deze waarde geeft een in-druk van het eigen vermogen waarover een rendement kan worden behaald, uiteraard met inachtneming van de eco-nomische omstandigheden op dat moment.

Hausse.

Deze op de beurs veel ge-hoorde uitdrukking wordt in velerlei verband gebruikt. In het algemeen om een opgang in de conjunctuur aan te dui-den of meer specifiek als korte term voor een langdurige stij-ging van aandelen- of obliga-tiekoersen.

Een andere, veel gebruikte term hiervoor is "bull market". De uitdrukking "aankopen à la hausse" slaat over het algemeen op het kopen van aandelen met de be-doeling deze tegen een hogere prijs te verkopen.

Baisse.

Het tegenovergestelde van hausse. Deze term wordt ge-bruikt om een achteruitgang van de economische bedrijvig-heid aan te geven. In de effec-tenwereld wordt de term "baisse" gebruikt om een aanhoudende daling van de koersen aan te geven. Een an-dere term hiervoor is "bear market".

Kasgeldlening.

Provincies, gemeenten, banken en grotere bedrijven waarbij een tijdelijke liquidi-teitsbehoefte optreedt, kun-nen overgaan tot de kasgeldle-ning. Dat is een lening waar-van de looptijd kan variëren van enkele dagen tot een paar jaar en die wordt afgewikkeld met een onderhandse schuld-bekentenis.

Deze rubriek wordt samen-gesteld door Robert J. Blom, bankmanager in Amsterdam en financieel-economisch pu-blicist.

"PAY AS YOU GO"

De fiscus smeedt het ijzer als het heet is

DOOR ROB MOL

Dividendbelasting wordt ingehouden bij uitkering van het dividend. De fiscus past hier een oude stelregel toe die voor het eerst werd geformuleerd door Adam Smith, de grondlegger van de moderne economie. "Pay as you go", luidt deze stelling. Het komt er op neer dat de fiscus er verstandig aan doet te halen wat er te halen valt op het moment dat de centjes er zijn. Zo'n inhouding is niet onrechtvaardig — het gaat hier om inkomen waarover belasting verschuldigd is. Maar helemaal volmaakt is het ook niet.

Vóórheffing

De wetgever laat dit blijken door de inning van dividendbelasting op het moment van uitkering nadrukkelijk te omschrijven als een *vóórheffing* die later met de inkomstenbelasting verreken kan (en moet) worden. Het voordeel voor de staat is dat die heffing alvast binnen is zonder dat de rechthebbende op het dividend daar veel aan kan veranderen, terwijl dat bij de latere aangifte en afdracht van de inkomstenbelasting nog maar afgewacht moet worden.

De complicaties die optreden ten aanzien van dividendbetalingen in het internationale zakenverkeer geven de Staat een tweede argument om in dit stadium zijn rechten te doen gelden. Er zijn wat dit betreft altijd twee stromingen geweest in het fiscale denken. De ene zegt dat het land waar de winst gemaakt is recht heeft op belastingheffing over de winstuitkering, de andere neigt ernaar het recht op belastingheffing toe te kennen aan het land waar de aandeelhouder zijn domicilie heeft. In de praktijk wordt vrijwel overal een com-

promis toegepast: er wordt in het land van uitkering een voorheffing gelegd die de begunstigde dan later via de belastingdienst in zijn eigen land kan verrekenen, althans voorzover er tussen de twee landen belastingverdragen zijn gesloten.

Papierwinkel

Die restitutie is in bilaterale verdragen geregeld en verschilt van geval tot geval. Bijna altijd wordt er een deel, variërend van vijf tot vijftien procent, ingehouden door "het land van herkomst", en in alle gevallen betekent het voor de aandeelhouder een geweldige rompslomp. Hij moet restitutieformulieren aanvragen, invullen en opsturen, en naast de eigen belastingdienst krijgt hij ook nog eens te maken met buitenlandse ambtenaren die er doorgaans weinig belang bij hebben de zaken met de grootste spoed af te wikkelen.

Een Nederlandse aandeelhouder kan deze papierkruisrij ondervangen als hij belegt via een beleggingsinstelling. Die zorgt voor afhandeling van in het buitenland ingehou-

den heffingen en regelt de zaken administratief zonder dat de individuele belegger daar enig omkijken naar heeft. Terrecht, want de belegger belegt in aandelen van de beleggingsinstelling en niet rechtstreeks in de buitenlandse aandelen. De papierwinkel komt op het bord van de beleggingsinstellingen en die zijn ervoor geëquipeerd. Door het grote volume van hun beleggingen in het buitenland verrekenen deze instellingen doorgaans gemakkelijker dan de individuele aandeelhouder.

Overigens zal niet iedere belegger in een beleggingsinstelling er bij hebben stilgestaan dat het vreemd is dat hij alleen maar dividend- of inkomstenbelasting betaalt over het gehele rendement van zijn investeringen. Immers, een beleggingsinstelling is een vennootschap, en in een vennootschap zijn de winsten gewoonlijk belast met 48% vennootschapsbelasting. Speelt de staat hier voor Sinterklaas? Inderdaad. In de Wet op de Vennootschapsbelasting van 1969 is een Regeling voor Beleggings Instellin-

gen opgenomen (Artikel 28) die — geheel volgens de leer — stelt dat beleggingsinstellingen weliswaar aan vennootschapsbelasting zijn onderworpen maar die de winsten volgens het 0%-tarief belast op voorwaarde dat deze winsten binnen acht maanden na afloop van het boekjaar worden doorgegeven aan de aandeelhouders (zg. "doorstootverplichting"). Bovendien geeft de Staat soms ook nog geldt terug. Als de aandeelhouders van een beleggingsinstelling in Nederland wonen betaalt de Nederlandse fiscus aan de beleggingsinstelling dat gedeelte van de buitenlandse bronbelasting dat niet door een bepaald land aan de beleggingsinstelling wordt teruggegeven. Dit om te voorkomen dat het beleggen via een beleggingsinstelling onvoordeliger is dan rechtstreeks in het buitenland beleggen.

Fictief rendement

Bij het aannemen van de Wet op de Vennootschapsbelasting werd echter ook een probleem geschapen. Om te zorgen dat de binnenlandse beleggingsinstellingen ongerechtvaardigde concurrentie zouden krijgen van buitenlandse beleggingsinstellingen waren bijzondere maatregelen nodig. Zo werd in Artikel 29a van de Wet op de Inkomstenbelasting vastgelegd dat de bezitter van buitenlandse aandelen elk jaar een fictief rendement bij zijn inkomen moest optellen als er op die aandelen geen dividend was uitgekeerd. Dit uiteraard om oppotting van vermogens in het buitenland tegen te gaan. Deze bij belastingdeskundigen tot slapeloze nachten leidende problematiek speelt ook bij Roronto, het obligatie-beleggingsfonds dat op de Nederlandse Antillen is gevestigd. Daarover een andere keer. ■

Buitenlandse aandelen: elk jaar een fictief rendement?



DOOR F. VAN SYTZAMA



NEW YORK

De Amerikaanse beurs is in de eerste maand van dit jaar tot nu toe wispelturiger geweest dan gewoonlijk — voor zover dat mogelijk is — en weerspiegelt hoop en vrees. Ter illustratie volgt hieronder de Dow Jones Industrial index in de afgelopen maanden:
 31 december 1981 875,00
 laagste punt op 13 januari 1982 838,95
 hoogste punt op 29 januari 1982 871,10
 1 februari 1982 851,69

Het verband met de rentestand was heel duidelijk. De koersen van de drie-maandse staatsleningen bijvoorbeeld stegen van 11,07% eind december tot 13,60% in januari, doch de koers daalde tegen het eind van de maand tot ongeveer 13%.

Deze wispelturigheid van de markt is grotendeels toe te schrijven aan de geldpolitiek van de Federal Reserve, de overkoepelende Centrale Bank in de Verenigde Staten, en speciaal aan de kringloop die te zien is in de statistieken van de geldvoorraad die onlangs gepubliceerd werden. Hoewel de Federal Reserve er redelijk in geslaagd is zijn doelstelling op langere termijn te handhaven, waren de schommelingen in de groei van de geldvoorraad zeer grillig. Een andere reden voor de onzekerheid zijn de economische vooruitzichten. Er is nu een recessie in de Verenigde Staten maar een verbetering kan worden verwacht tegen het midden van het jaar. De aandelenmarkt pleegt in zo'n geval op een economische verbetering vooruit te lopen maar op het ogenblik bestaat er enige bezorgdheid dat het herstel niet van lange duur zal zijn omdat verwacht wordt dat de Federal Reserve de omvang van de geldvoorraad meer in de hand zal houden dan voorheen. Vandaar dat bij een grotere vraag naar krediet de rentevoet zal stijgen met als gevolg dat de economische groei zal stagneren.

Gemiddelde aandelenkoersen op de belangrijkste effectenbeurzen

	Index op 31 jan 1982	Index op 30 nov 1981	Procentuele verandering	
			in dollar valuta	in guldens
AMSTERDAM ANP/CBS Algemeen Index	69	63	+ 9	+ 9
AUSTRALIË All Ordinaries Index	549	595	- 8	- 9
BRUSSEL Algemene Beursindex Kredietbank	100	77	+ 30	+ 28
FRANKFURT Commerzbank Gesamtindex	690	696	- 1	- 1
HONG KONG Hang Seng Index	1417	1450	- 2	- 1
LONDEN Financial Times Ind. Ord. Index	580	538	+ 8	+ 9
MILAAN Banca Commer. Ital. Index	190	200	- 5	- 4
NEW YORK Dow Jones Industrial Index	871	889	- 2	+ 3
PARIS Indice Général INSEE	110	97	+ 14	+ 13
SINGAPORE Straits Times Industrial Index	800	759	+ 6	+ 9
TOKIO New Tokyo Stock Exchange Index	582	554	+ 5	+ 3
TORONTO Stock Exchange "300" Comp. Index	1787	2012	- 11	- 8
ZÜRICH Bankverein Index Industrie	253	255	- 1	0



TOKIO

De aandelenmarkt vertoonde een betrekkelijk teleurstellend beeld sedert de aanvang van dit jaar, met een indexcijfer variërend van 563 tot 583 en een omzet van niet meer dan gemiddeld 285 miljoen aandelen per dag. De belegger werd geconfronteerd met weinig vooruitgang van de

binnenlandse economie, veel uitstaande kredieten die in februari moeten worden afgelost, de situatie in Polen, handelsbelemmeringen en zorgen over de stijgende rentetarieven in de Verenigde Staten. Het gevolg was dat de yen ten opzichte van de dollar in waarde daalde.

De economie van Japan gedurende de laatste drie kwartalen werd grotendeels

beïnvloed door de buitenlandse handel. Aan het verwachte herstel van de binnenlandse economie wordt meer en meer getwijfeld door een nieuw dieptepunt in de woningbouw sedert 14 jaar en lagere consumptiebestedingen, terwijl de druk van de Verenigde Staten en de E.E.G. om de handelsbalans van Japan meer in evenwicht te krijgen ook reden tot zorg geeft.

Het pessimisme van de beurs werd midden januari voor korte tijd wat minder doordat bekend werd dat de "Saudi Arabia Monetary Authority" belangstelling had voor twee pakketten converteerbare obligaties uitgegeven door Sony en Honda, waarop men rekening hield met de mogelijkheid dat de Arabieren nog meer activiteit op de beurs van Tokio zouden ontplooiën. Anderzijds werd het optimisme weer getemperd door de dalende koers van de yen en daardoor een toenemende zorg over een groter uitvoeroverschot. In plaats daarvan richtte de belangstelling van de beurs zich meer op lokale fondsen zoals o.a. Robots, Biotechnologie, Computers en Videorecording.

Hoewel beleggers in de lokale markt, speciaal de particulieren, grotendeels aan de verkoopkant waren in verband met de aflossing van de langlopende kredieten, was er van de zijde van de institutionele en buitenlandse beleggers belangstelling voor aankopen.

Hierdoor bleef de markt gedurende januari over de hele linie min of meer in evenwicht.



LONDEN

De aandelenmarkt bleef vast in het begin van 1982 na een verbetering die intrad aan het einde van het vorige jaar. Dit wordt o.a. toegeschreven aan het feit dat de verwachtingen van de politici, dat de economie zou aantrekken, bewaarheid worden. Het gevolg hiervan zou zijn dat de voorraden van de industrie zullen verminderen en de vraag een lichte verbetering zal laten zien.

Voorts is het verheugend dat de rentetarieven in het Verenigd Koninkrijk een neergaande tendens vertonen in tegenstelling tot die in de Verenigde Staten. De verwachtingen zijn dat de rentabiliteit zal worden verbeterd door lagere looneisen en een mindere bemoeienis van de Labour partij met het zakenleven in het licht van de nog steeds stijgende werkloosheid.



TORONTO

De dalende omzet en lagere koersen typeerden het beursklimaat in januari, getuige de daling van de Toronto Stock Exchange "300" Composite Index van 1950 punten in het begin van 1982 tot 1787 punten eind januari. Gedurende de laatste week van januari was er zelfs een dag met een dieptepunt van 1700, terwijl de omzet met 30% daalde vergeleken met januari 1981.

Vrees voor hogere rente, geen tekenen dat de inflatie in bedwang kan worden gehouden, stijgende werkloosheid en teleurstellende bedrijfsresultaten in het vierde kwartaal van 1981 waren de oorzaken van een dalende beurs. Het nog steeds uitblijven van maatregelen van de regering om een krachtige economische politiek te voeren geeft aanleiding tot een toenemend geringere belangstelling voor aandelen ten gunste van de markt voor vastrentende waarden.



SINGAPORE

Het niveau van de effectenmarkt heeft zich in januari kunnen handhaven na de verbetering die intrad na de grote verkopen in het derde kwartaal van 1981. De omzet bleef laag en de industriële index van de Straits Times zou niet boven de 800 punten zijn gekomen (op 29 januari 800.26) als er niet een wijziging was gekomen in de samenstelling van de indexgegevens. De rente daalde, hetgeen stimulerend werkte op de beurs. Ook de recente verbetering van de markten in de Verenigde Staten en Hongkong was van invloed.

Sommige beleggers nemen een afwachthouding aan in verband met de in april te houden verkiezingen in Maleisië.

F. D. P. G. van Sytzama is 2nd Vice President en Assistant Manager van Bache Halsey Stuart Shields Incorporated, Amsterdam

Een greep uit de inhoud van

SAFE 3



Dock Express Shipping BV is een Rotterdamse onderneming die zich specialiseert in het vervoer over zee van exceptionele transporten. Daarvoor zijn in eigen bedrijf

schepen, dokken en kranen ontwikkeld die door aanpassing aan de verschillende maten van de te vervoeren objecten in staat zijn elk karwei te klaren.

Hollands glorie op zijn Rotterdams — heel nuchter dus.

Chips — hulp of hinder?

In welke mate zal de automatisering onze wereld veranderen? In **SAFE 3** wordt uitgebreid aandacht besteed aan de opmars van de computer in de samenleving: videogames, het succes van de "personal computer". Voorts de start van een serie artikelen over automatisering: wat houdt het in, hoe zal automatisering het kantoor van de toekomst gaan veranderen, wat betekent de chip voor de industrie, wat wordt de functie van de robots en wat gaat dat allemaal voor ons gewone mensen betekenen?



Het volgende nummer van **SAFE** verschijnt 15 mei a.s.

Verantwoording tekst:

Boek: "The Coming Currency Collapse", Bantam Books/Rob Mol, Gesprek: Friso Endt, Beleggen: Thelma E. Kandel, Ontwikkelingen: Rob Mol, Windhandel: Dr. J. M. Fuchs, Technologie: Rob Mol, Koersen/jaaroverzicht: Robeco-Groep, Ondernemen: Fred C. Meijer, Financiële termen: Robert J. Blom, Belastingen: Rob Mol, Koersen: F. D. P. G. van Sytzama.

Verantwoording foto's:

Cover: ill. Solovioff, pag. 3: J.P.D.B.-Parijs, Ruud Taal, pag. 4: ill. Solovioff, Ed Suister, Ruud Taal, pag. 5: Aernout Overbeeke, pag. 6: Jan Derk Beck, Aernout Overbeeke, pag. 8/9: Ruud Taal, pag. 10/11: Ruud Taal, ill. Martino Romein, pag. 12: ill. Martino Romein, pag. 14/15: Jan Derk Beck, Fred C. Meijer, pag. 16/17: Jan Derk Beck, pag. 18/24: ill. Solovioff, pag. 24/25: ill. Tony Oakes, pag. 28/29: Jan Derk Beck, pag. 30/31: Jan Derk Beck, pag. 32/33: Dupont-Zürich, pag. 34/35: ABC Press, Dupont-Zürich, Rob Bryker Press, Transworld Features, pag. 41: Aernout Overbeeke, pag. 42/45: Ed Suister, pag. 49: Transworld Features, D.E.S. B.V.

Index adverteerders:

pag. 2: Ford, Ford Nederland BV-Amsterdam, pag. 7: Robeco, pag. 13: Johnny Walker, Mähler Besse-Amsterdam, pag. 26/27: Audi, Pon's Automobielhandel BV-Leusden, pag. 39: Lundia, Lundia Groep BV-Varsseveld, pag. 40: Park Boswijk, Interned Holding-Rotterdam, pag. 50/53: Volvo, Volvo Nederland BV-Beesd, pag. 54: La Paz, La Paz Sigarenfabrieken NV-Boxtel.

Van elke 30.000 auto's die er in Nederland rondrijden, zal er straks één van het type Volvo 760 GLE zijn. Pure klasse heeft nu eenmaal zijn prijs.

Toch zult u deze nieuwe Volvo zes-cilinder vaker herkennen dan de geraamde verkoopcijfers doen vermoeden. Want waar andere auto's verdwijnen in grijze anonimiteit, daar trekt de Volvo 760 GLE onmiddellijk de aandacht.

Uitgaande van het basisconcept van Volvo - het bouwen van uitsluitend betrouwbare en veilige kwaliteitsauto's - ontstond een nieuw totaalconcept: de Volvo 760 GLE. De eerste representant van een nieuwe generatie. Ontworpen

NIEU

om aan de hoogste eisen te voldoen en geconstrueerd op basis van Volvo's nuchtere maar compromisloze filosofie: geef voorrang aan de best denkbare constructies en componenten.

Het resultaat is de beste Volvo die er tot nu toe gebouwd is. Zijn vormgeving reflecteert stijl en wekt hoge verwachtingen. Hoge



V. 10P 30.000

verwachtingen waaraan de nieuwe Volvo zes Cilinder volledig beantwoordt.

Het volmaakte comfort, de riante afwerking, de opvallende prestaties van de lichtmetalen zes Cilinder injectiemotor, het sublieme weggedrag, de geruststellende veiligheidsvoorzieningen.

Uit alles blijkt dat Volvo met de introductie

van de 760 GLE de grenzen opnieuw heeft verlegd.

Dat kunt u zelf ervaren tijdens een uitgebreide proefrit. Vooropgesteld natuurlijk dat u 1 op 30.000 wilt rijden.

Volvo Nederland Personenauto B.V., Stationsweg 2,
4153 RD Beesd, Telefoon: 03458-8888





DE NIEUWE VOLVO ZESCILINDER.



VOLVO



DE NIEUWE VOLVO ZESCILINDER.

Zijn alle flossen wel zo eerlijk als ze eruitzien?



Het pluimpje binnengood dat uit een Wilde steekt wil u doen geloven dat het om een stukje puur natuur gaat.

Maar soms wordt u een beetje zand in de ogen gestrooid. Want bekijk zo'n flos eens nauwkeurig.

En vraag u af wat u ziet. Of liever: wat u niet ziet. Als u 't omblad niet onder het dekblad ziet uitsteken, is dat een teken om argwanend te worden.

Waarom zouden ze dat omblad verbergen? Bij 'n La Paz hoeft dat niet. Die verwerkt uitsluitend 100% tabak in elke sigaar. Dus ook voor het omblad.

En dat mag u dus zien. Zo hóórt 't ook bij een Wilde. Een levendig Besuki-dekblad, een zuiver Java-omblad en een melange van wel twintig soorten Java, Sumatra, Brasil en Havana voor het binnengoed.

En dat hoeven we niet te verbergen. U kunt 't zien.

'n Wilde van La Paz is nèt zo eerlijk als hij eruitziet.

La Paz 100% Tabak.

